LÀM CHỦ HỆ THỐNG KINH DOANH TỐI TÂN CỦA BẠN – Anthony Robbins

Tóm tắt & biên dịch: ***Success Formation Team***

I. BẮT ĐẦU

Hành trình đến với thành công của bạn

Chương trình này là 1 bộ công cụ toàn diện được thiết kế để giúp bạn tạo ra năng suất vượt trội hơn và phát triển sự nghiệp kinh doanh của bạn một cách mạnh mẽ trong thời buổi kinh tế hiện nay. Thực tế mà ít người trong số chúng ta biết đó chính là – Có những mẫu thức nhất định để giúp bạn thành công trong kinh doanh và trong cuộc sống. Và, khi bạn học cách ứng dụng những chiến lược và nguyên tắc đã vận hành hiệu quả cho người khác, bạn hình thành được 1 mẫu thức thành công để điều chỉnh bản thân mình theo đuổi nó. Chúng ta sẽ cùng nhau từng chút từng chút một chia nhỏ những mảnh ghép của công việc kinh doanh để bạn có thể triển khai & ứng dụng nó trong công việc kinh doanh của bạn với những kết quả có thể đo lường được.

BÀI TẬP SỐ 1: Bạn muốn đạt được những điều gì từ chương trình này?

....

80% là TÂM LÝ, 20% là KỸ THUẬT

Có rất nhiều người biết HỌ PHẢI LÀM ĐIỀU GÌ, nhưng họ không theo đuổi đến cùng: Họ không thực hiện những hành động cần thiết để đạt được kết quả mà họ đang theo đuổi. Điều này là bởi vì 80% việc LÀM CHỦ bất kỳ điều gì đến từ TÂM LÝ CỦA BẠN. Bởi vì vậy, bạn càng hiểu sâu về chính bản thân mình, bạn càng có thể làm chủ việc BÁN HÀNG, QUẢN LÝ, MARKETING và toàn bộ những khía cạnh khác của công việc kinh doanh.

Và một khi bạn hiểu được TÂM LÝ CỦA CHÍNH BẢN THÂN MÌNH, bạn có thể bắt đầu hiểu được điều gì, nguồn lực nào thực sự đang lèo lái những người

khác – thúc đẩy bạn, bật chiếc công tắc để bạn có thể trở nên hiệu quả hơn trong việc tương tác với khách hàng cũng như tập thể nhân viên của bạn.
Chương trình này sẽ cung cấp cho bạn những GIẢI PHÁP để bạn có thể LÀM CHỦ cả những chiến thuật về TÂM LÝ và chiến thuật về KỸ THUẬT để bạn có thể ứng dụng nó vào phát triển thành công sự nghiệp kinh doanh của bạn.

MỌI THÀNH CÔNG TRÊN ĐỜI NÀY đều để lại dấu vết: Chúng ta có thể NÉN thành công của hàng thập kỷ thành kết quả trong vài ngày.

Chương trình này bạn sẽ học được từ những con người phi thường. Bằng cách TRIỂN KHAI ỨNG DỤNG những SỰ KHÁC BIỆT mà những doanh nghiệp khác đã vén màn che bí mật, bạn có thể có cơ hội rút ngắn quãng đường thành công của bạn xuống rất nhiều lần. Bạn có thể học từ những kinh nghiệm của người khác nữa hơn là chỉ tự học từ trải nghiệm của chính bản thân bạn.

Trong suốt rất nhiều năm tôi làm kinh doanh thì 1 điều mà tôi đúc rút được ra đó chính là: *Cách duy nhất bạn có thể thành công trong kinh doanh đó chính là **tăng thêm giá trị** cho khách hàng nhiều hơn bất kỳ ai khác trong thị trường. Đó chính là lợi thế cạnh tranh tối tân nhất của bạn!*

Có 3 phần trong chương trình LÀM CHỦ KINH DOANH này:
(Bản pdf này chỉ cập nhật phần đầu tiên của Anthony Robbins – Nếu các bạn muốn có thể xem 3 bộ video để nắm được những kiến thức chính trong 2 phần còn lại)

1. **Anthony Robbins**

Sử dụng 5 NGUYÊN TẮC này để doanh nghiệp của bạn có thể thực sự trở nên vượt trội trong môi trường kinh tế, chương này được thiết kế để giúp bạn tạo ra những sự THAY ĐỔI CẦN THIẾT trong TÂM LÝ và đưa cho bạn những CÔNG CỤ KHỦNG KHIẾP để tạo ra những thay đổi TOÀN DIỆN – VỮNG BỀN.

2. **Chet Holmes**

Chương này sẽ giúp bạn đưa công ty của mình từ không lên hàng tỷ đô la doanh thu. Nó dựa trên nền tảng những chiến lược thành công mà Chet Holmes đã sử dụng trong rất nhiều loại hình kinh doanh, cũng như quy mô từ 500 công ty lớn nhất thế giới đến những doanh nghiệp tư nhân nhỏ hơn.

3. Những chuyên gia hàng đầu

Bao gồm 14 chuyên gia hàng đầu mà chúng ta có thể biết trong những lĩnh vực kinh doanh hiện nay của thế giới, chương này được đóng gói với những ý tưởng, những kỹ thuật được chứng minh và những lời khuyên cực kỳ thần thánh. Đây đều là những con người thực sự đã LÀM NÓ & đã TRẢI NGHIỆM kinh doanh trong rất nhiều thập kỷ để nhìn nhận, đánh giá được những xu hướng trước hàng chục năm.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ BẠN TRẢI NGHIỆM CHƯƠNG TRÌNH NÀY MỘT CÁCH TỐI ƯU NHẤT?

Có 4 cách để bạn có thể trải nghiệm xuyên suốt chương trình này.

1. HOÀN TOÀN CHÌM ĐẮM VÀO TRONG CHƯƠNG TRÌNH NÀY

Hãy dành ra 5 ngày để hoàn thành toàn bộ chương trình này mà không bị trì trễ, cắt ngang vì bất kỳ lý do gì hoặc hãy đến với chương trình LÀM CHỦ KINH DOANH để trải nghiệm năng lượng trực tiếp từ Tony Robbins và từ những con người xuất chúng khắp nơi trên thế giới. Khi bạn hoàn toàn hòa vào điều gì đó và thực sự tập trung vào nó, bạn rút ngắn được đường cong học tập và một cách tự nhiên, nỗ lực tối thiểu bắt đầu triển khai những sự khác biệt vào trong cuộc sống nay. Đây là cách bạn có thể tạo ra được những sự ĐỘT PHÁ trong một khoảng thời gian ngắn. HOÀN TOÀN HÒA NHẬP & TẠO DỰNG ĐỘT PHÁ.

2. TẠO DỰNG KHÔNG GIAN HÒA VÀO CHƯƠNG TRÌNH NÀY

Hãy dành ra 4 đến 5 giờ hàng tuần và cam kết sử dụng thời gian đó để liên tục không gián đoạn thực hành với chương trình này. Sau khoảng 1 tháng, bạn sẽ có

thể đi xuyên suốt được những nguyên tắc cốt lõi của cả Anthony Robbins và Chet Holmes. Điều này sẽ trang bị cho bạn đầy đủ mọi vũ khí để giành được chiến thắng vinh quang nhất, thu nhặt được nhiều của cải nhất từ việc tiến tới những kiến thức của các chuyên gia hàng đầu.

3. 1 NGÀY 1 DVD

Hãy cam kết dành ra thời gian để xem 1 DVD 1 ngày, mỗi tuần.... Tạo ra 1 lịch trình rõ ràng với bạn với phần video mà bạn xác định để hoàn thành trong một khoảng thời gian nhất định.

4. ĐAU ĐÂU CHỮA ĐÓ

Hãy lướt qua từng video bạn cần để ứng dụng, tìm được những tài liệu hay ý tưởng ngay lập tức thỏa mãn được nhu cầu của bạn hiện tại. Một khi bạn đã dần dần tiếp cận với chương trình này, bạn sẽ thấy bản thân mình bị cuốn hút vào đó lúc nào không biết.

Hãy chắc chắn sử dụng những người huấn luyện viên của bạn – hãy đặt ra câu hỏi và nắm chắc kết quả trong tay.

"Kinh doanh chỉ có 2 chức năng duy nhất – đổi mới & marketing"

*_ PETER DRUCKER_*

BẮT ĐẦU THÔI NÀO!

QUYẾT ĐỊNH/HÀNH ĐỘNG	THỜI GIAN	ĐỘNG LỰC (LÝ DO)	NGUỒN LỰC

II. NGUYÊN TẮC SỐ 1: NGHỆ THUẬT LÃNH ĐẠO VÔ ĐỊCH BÍ MẬT CỦA SỰ TĂNG TRƯỞNG BÙNG NỔ

Cho dù bạn đang là 1 công ty nhỏ chỉ mới bắt đầu hay là 1 nền công nghiệp hàng triệu đô la, sự thay đổi bền vững của 1 đế chế đến từ những cá nhân. Tất cả những sự đột phá trong kinh doanh đến từ ý tưởng và trí tuệ của những cá nhân trong đế chế đó. Chìa khóa để ĐỘT PHÁ chính là mỗi một cá nhân trong công ty, tổ chức của bạn phải luôn luôn, luôn luôn hướng tới 1 MỤC ĐÍCH thường trực đó là TÌM CÁCH TRAO GIÁ TRỊ CHO KHÁCH HÀNG NHIỀU NHẤT CÓ THỂ! Và điều thay đổi những HÀNH ĐỘNG của bạn chính là NHỮNG SỰ DỊCH CHUYỂN trong TÂM LÝ & CẢM XÚC. Đôi khi chỉ cần 1 sự dịch chuyển nhỏ về niềm tin, cảm xúc, suy nghĩ, câu chuyện mới cũng đủ để lột xác bất kỳ con người nào. Vì vậy, CHÌA KHÓA của sự đột phá trong kinh doanh chính là THAY ĐỔI CHÍNH BẢN THÂN BẠN!

Có 1 người phụ nữ được mệnh danh là siêu sao bán hàng số 1 thế giới về bất động sản, người phụ nữ này trong bất kỳ giai đoạn nào, từ khủng hoảng cho đến lúc thịnh vượng, cô luôn bán được rất nhiều bất động sản, hơn hẳn những đại lý bất động sản khác. Người phụ nữ này tôi để ý, cô ấy đã tham gia chương trình của tôi rất nhiều lần, 8,9,10 lần. Cô luôn ngồi hàng ghế đầu, ghi chép ý tưởng như một người chưa từng được học bao giờ.

Tôi hỏi cô*: "Tại sao cô lại liên tục tham gia chương trình này nhiều lần như vậy?* Tôi đùa cô ấy rằng *"Tôi nghe nói cô bán trung bình 1 bds 1 ngày, cô không sợ mấy ngày này cô sẽ mất đi các giao dịch đó sao? "*

Cô trả lời:"*Tony Robbins, anh nghĩ điều gì khiến tôi có thể làm được như vậy? Anh đã dạy tôi "lặp đi lặp lại chính là mẹ của các kỹ năng, tôi hiểu được rằng để hiểu và nắm được bất kỳ điều gì thì tôi phải lặp đi lặp lại nó, cảm nhận nó, hành động điều chỉnh nó, nhìn nó ở nhiều góc cảnh đó chính là bí quyết để tôi liên tục tạo nên đột phá trong sự nghiệp của tôi"*

BÀI TẬP

Danh sách ước mơ của bạn là gì?

1. Những sự thay đổi đột phá, chuyển hóa, lột xác và dịch chuyển nào mà bạn muốn thấy trong công việc kinh doanh của mình?
2. Đâu là những KỸ NĂNG MỚI mà bạn muốn LÀM CHỦ?
3. Đâu là những THỬ THÁCH mà bạn có trong công việc kinh doanh hiện tại?
4. Đâu là những MỤC TIÊU mà bạn muốn đạt được trong 1 năm, 5 năm tới?
5. Tại sao bạn muốn tạo ra những sự thay đổi đó?
6. Nếu bạn tạo ra những sự thay đổi này trong công việc kinh doanh của bạn, điều đó có ý nghĩa gì?
7. Nó sẽ đáng giá gì với bạn (vật lý, cảm xúc, tài chính?)

- **LÀM CHỦ TRẠNG THÁI CỦA BẠN**

Trạng thái của bạn ảnh hưởng tới mọi thứ bạn làm. Phần lớn mọi người biết họ phải làm gì, tuy nhiên, họ không thực hiện nó bởi vì TRẠNG THÁI của họ. Ví dụ, nếu bạn đang sợ một điều gì đó, tất cả những quyết định của bạn sẽ bị guồng bó và thiếu đi những TIỀM NĂNG – NĂNG LỰC THỰC SỰ của bạn. Hay nếu bạn đang ở trong 1 tâm thế tham lam, bạn sẽ có xu hướng chấp nhận mạo hiểm, rủi ro mà chưa thực sự nghĩ thông suốt mọi chuyện, điều đó sẽ tạo ra những thử thách không lường trước cho bạn. Cho nên, một điều cực kỳ quan trọng là hiểu được điều gì đang ảnh hưởng đến bạn – 1 người lãnh đạo chính mình.

2 NGUỒN LỰC ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUYẾT ĐỊNH CỦA CHÚNG TA	
TRẠNG THÁI (Mọi nơi mọi lúc)	BẢN ĐỒ TIỀM THỨC(Dài hạn)

- **SỨC MẠNH CỦA NHỮNG QUYẾT ĐỊNH**

ĐƯA RA QUYẾT ĐỊNH chính là thứ định hình, quyết định tất cả mọi mặt trong cuộc sống cá nhân của mỗi chúng ta. Trong thực tế, bạn có thể nhìn lại cuộc đời mình và nhìn nhận lại đêu là 1 quyết định quan trọng nhất trong quá khứ đã thay đổi & lột xác cuộc đời bạn. Một trong những bí mật của thành công chính là trở nên giỏi hơn trong việc **ĐƯA RA QUYẾT ĐỊNH.**

3 QUYẾT ĐỊNH CHÚNG TA LÀM TRONG TẤT CẢ KHOẢNH KHẮC

1. Chúng ta nên TẬP TRUNG vào điều gì?
2. Điều này có nghĩa là gì?
3. Tôi nên làm điều gì?

RA QUYẾT ĐỊNH chính là chìa khóa tạo nên SỨC MẠNH VÔ HẠN của bạn!

BÀI TẬP 1. Đâu là 1 quyết định TỆ NHẤT mà bạn

từng làm?

1.1. Bạn học được điều gì từ quyết định đó?

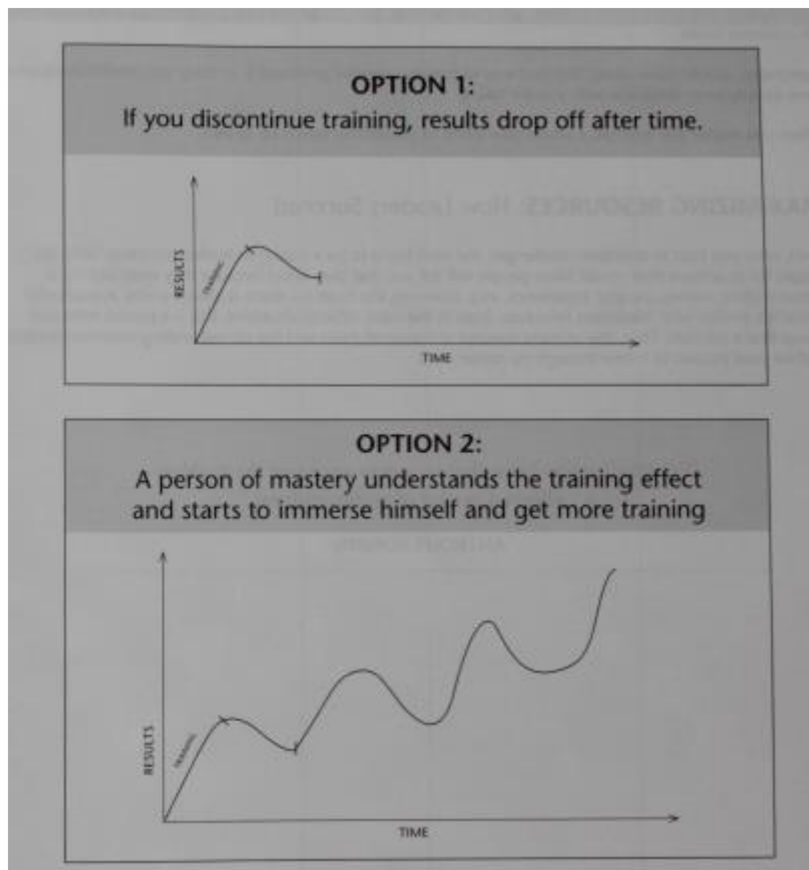
2. Đâu là 1 trong những quyết đinh cũng như THÀNH CÔNG LỚN NHẤT từ trước đến nay trong sự nghiệp kinh doanh của bạn? 2.1. Bạn học được điều gì từ đó?
3. Đâu là 1 QUYẾT ĐỊNH nhỏ mà bạn có thể làm NGAY BÂY GIỜ để thay đổi công việc kinh doanh của mình?
4. QUyết định nào sẽ tạo nên một sự ĐỘT PHÁ CỰC KỲ LỚN trong công việc kinh doanh của bạn?
5. Bạn sẽ làm NHỮNG ĐIỀU GÌ để triển khai, hành động dựa trên những quyết định trên?
6. Chúng sẽ thay đổi công việc kinh doanh của bạn như thế nào?

HIỆU ỨNG RÈN LUYỆN

Làm thế nào bạn có thể mang những sự KHÁC BIỆT trở về với đội nhóm của bạn để bắt đầu nâng công ty của bạn lên một tầm cao mới?

Để tạo ra những sự THAY ĐỔI mà bạn KHAO KHÁT, bạn cần phải hiểu cách CON NGƯỜI chúng ta học và làm chủ các kỹ năng. Sau đó, bạn có thể thiết lập bản thân và đội nhóm của bạn lên 1 tầm cao chiến thắng bằng cách tạo ra một hệ

thống rèn luyện tien đoán được những giai đoạn thăng bằng – thậm chí là đi xuống không thể tránh khỏi trong quá trình làm chủ bất kỳ điều gì.



Sự khác nhau của bậc thầy thành công và kẻ thất bại chính là bậc thầy thành công TIÊN ĐOÁN & KỲ VỌNG họ sẽ rơi vào vùng trì trệ, họ tiếp tục rèn luyện để thoát ra khỏi vùng TRÌ TRỆ, họ tìm kiếm những người trước đó họ đã đi qua con đường đấy và học hỏi từ những người đó.

Kẻ thất bại quay cuồng, tự ám thị những điều tiêu cực và để rồi tiếp tục sa vào đường đi xuống của quá trình tiến bộ.

□ THẤU HIỂU CHẶNG ĐƯỜNG PHÍA TRƯỚC

TIÊN ĐOÁN: SỨC MẠNH KHÔNG THỂ ĐẢ BẠI

Trong kinh doanh và trong cuộc sống, nếu bạn có thể tiên đoán được điều gì đang đến, bạn có thể vượt qua mọi trở ngại đã được thiết lập trên con đường đó. Ở trong 1 tâm thế đoán trước được những thử thách, vấn đề sẽ đặt bạn lên 1 vị trí của sự chủ động, sẵn sàng đối mặt, vị trí của sức mạnh. Từ vị trí thuận lợi này, bạn có thể tạo ra những giải pháp và những kế hoạch hành động để chèo lái bạn tiến về phía trước, thay vì phản ứng thụ động và bị tắc nghẽn cũng như bị bọp chặt vì một vấn đề gì đó đến không dự tính được.

Hãy nhớ rằng, mọi thành công đều để lại DẤU VẾT. Cách tốt nhất để nhìn nhận được những vấn đề tiềm năng đó chính là học tập và mô hình hóa những người đã trải qua con đường mà bạn đang đi.

Khi bạn làm chủ được khái niệm này, 1 thế giới hoàn toàn mới về những khả năng vô tận sẽ mở cửa trước mặt bạn.

 TỐI ĐA HÓA NGUỒN LỰC : Cách những LÃNH ĐẠO thành công

Sau đó, một khi bạn bắt đầu tiên đoán được những thử thách, chìa khóa tiếp theo đó chính là trở thành 1 bậc thầy trong việc tìm các giải pháp. Tại sao con người thất bại trong việc theo đuổi mục tiêu của họ? Phần lớn mọi người sẽ nói rằng họ thất bại vì họ thiếu đi nguồn lực(thời gian, tiền bạc, con người, kinh nghiệm...). Tuy nhiên, thực tế là LUÔN LUÔN CÓ 1 CON ĐƯỜNG. 1 người lãnh đạo thành công là người luôn biết cách TỐI ĐA HÓA NGUỒN LỰC. Thậm chí trong những tình huống khó khăn nhất, đây chính là con người có thể luôn luôn tìm được giải pháp. Cho nên, nguồn lực tối tân nhất chính là KHẢ NĂNG XOAY SỞ TÌNH HUỐNG (Resourcefulness) và NĂNG LƯỢNG cảm xúc tương ứng cần thiết để CHÈO LÁI đam mê của bạn đi xuyên suốt mọi hành trình bất kể nó khó khăn như thế nào.

"*Những người lãnh đạo giỏi hiểu 1 điều những nguồn lực không bao giờ là vấn đề - mà đó luôn luôn là vấn đề của KHẢ NĂNG XOAY CHUYỂN TÌNH HUỐNG" _ANTHONY ROBBINS_*

QUYẾT ĐỊNH / HÀNH ĐỘNG	THỜI GIAN	ĐỘNG LỰC (LÝ DO)	NGUỒN LỰC

III. NGUYÊN TẮC SỐ 2: 3 CÁCH DUY NHẤT ĐỂ PHÁT TRIỂN SỰ NGHIỆP KINH DOANH CỦA BẠN: Làm thế nào để tạo ra sự tăng trưởng đột phá ngay bây giờ

PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP CỦA BẠN

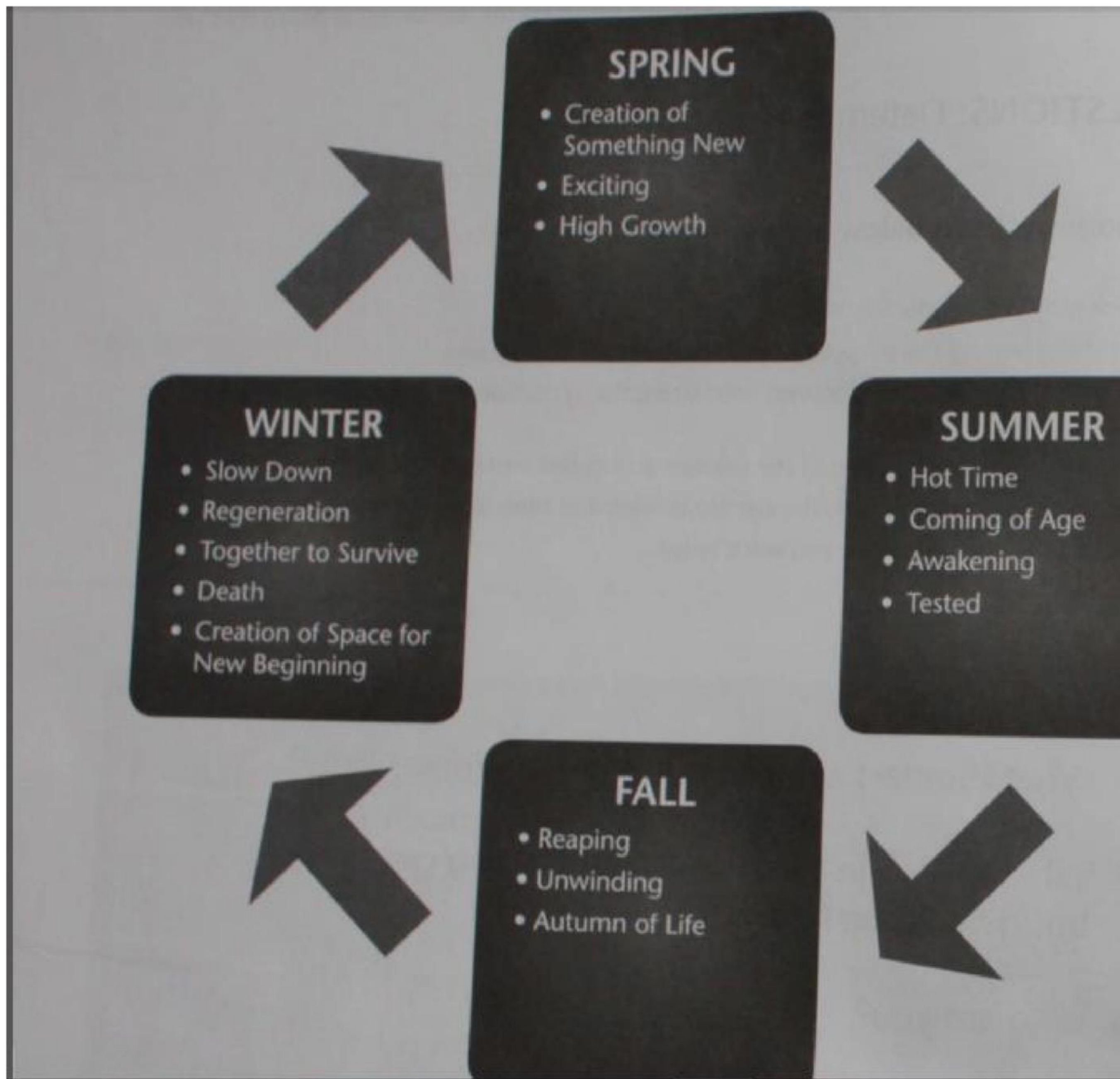
Kinh doanh ngày nay đang thay đổi với một tốc độ chóng mặt đến nỗi hầu như tất cả các kế hoạch kinh doanh dài hạn đều phải thay đổi liên tục. Thay vào đó, cách tốt nhất để quản lý sự tăng trưởng của công ty bạn chính là hãy khoan xuống những thành tố cơ bản nhất không bao giờ thay đổi.

5 CÂU HỎI: Quyết định thành công của bạn

5 câu hỏi tổng quan dưới đây được thiết kế:

- Để giúp bạn nhận diện được bạn đang đứng ở vị trí nào hiện tại
- Để giúp bạn khám phá lại MỤC ĐÍCH của công việc kinh doanh hay sứ mệnh của bạn
- Để giúp bạn khám phá sâu xa hơn những điểm mạnh, những tài năng, quà tặng trời ban, những đam mê và những điểm yếu(cả về cá nhân hay mức độ doanh nghiệp)
- Để giúp bạn hiểu được tác động lẫn nhau của các mùa và chu kỳ và điều này ảnh hưởng đến doanh nghiệp của bạn như thế nào
- Để khám phá ra những cơ hội tiềm năng trong thị trường hiện tại và cách để trở nên vượt trội trong thị trường đó
- Để giúp bạn tạo ra 1 tầm nhìn về nơi bạn muốn đi

1. Bạn đang kinh doanh ở lĩnh vực nào? Tình hình hiện tại như thế nào? Tại sao?
2. Tại sao bạn lại kinh doanh? Điều gì đặt bạn vào trong lĩnh vực kinh doanh bạn chọn ở thời điểm đầu tiên?
3. Bạn là ai?
4. Bạn đang ở đâu? Bạn đang ở chu kỳ hay thời kỳ nào?
5. Điều gì tiếp theo? Làm thế nào để bạn hoạt động một cách tối ưu nhất để tạo ra được tác động lớn nhất và mang về lợi nhuận nhiều nhất?



 MÙA TỰ NHIÊN

3 cách để phát triển doanh nghiệp của bạn (jay Abraham)

1. **Tăng số lượng khách hàng cua rbạn**
2. **Tăng giá trị chuyển đổi trung bình**
3. **Tăng tần suất mua lại – Kiếm được nhiều hơn từ mỗi khách hàng**

Tăng lượng khách hàng(1)*Tăng số tiền trên một lượt bán hàng(2)*Tăng số lần mua lại(3)

1000*100*2=$200,000

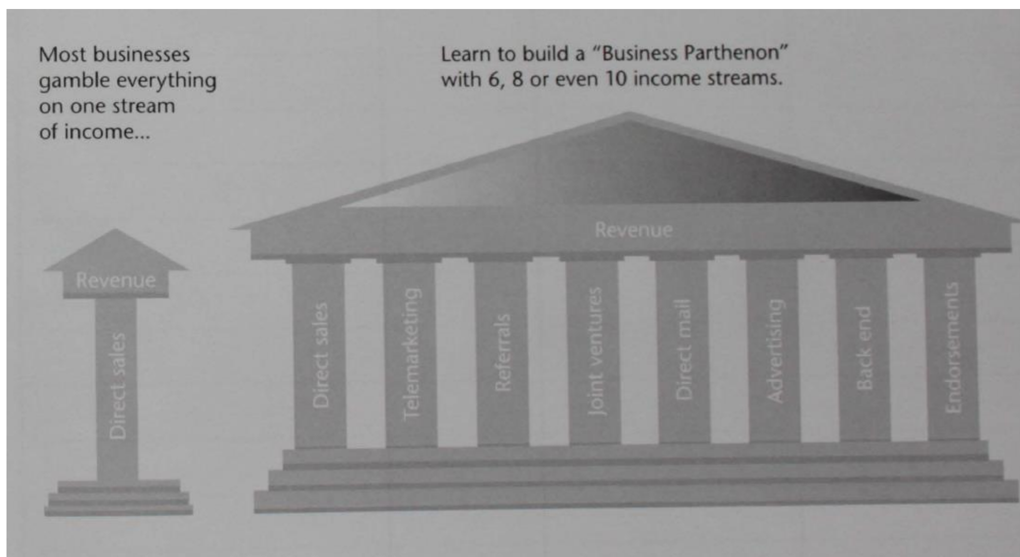
Nếu tăng mỗi chỉ số lên 10% thì tổng sẽ tăng lên là 33.1%

Nếu tăng mỗi chỉ số lên: 1 tăng 33%, 2 tăng 25%, 3 tăng 50% thì tổng doanh số của bạn tăng lên 250%.

KẾT QUẢ LÀ HÀM SỐ MŨ!

Điền vào dưới đây con số của doanh nghiệp bạn:

NGÔI ĐỀN KINH DOANH CỦA JAY ABRAHAM



Phần lớn doanh nghiệp đánh canh bạc hoàn toàn vào 1 dòng chảy thu nhập duy nhất!

Hãy học cách xây dựng "Ngôi đền Parthenon" với 6,8 hay thậm chí 10 dòng chảy nguồn thu nhập từ:

1. **Bán hàng trực tiếp**
2. **Telemarketing (Tiếp thị qua điện thoại)**

3. **Bán hàng qua kênh giới thiệu từ khách hàng**
4. **Bán hàng qua các kênh liên kết chiến lược (joint Ventures)**
5. **Bán hàng thông qua hệ thống email**
6. **Bán hàng thông qua quảng cáo**
7. **Bán hàng thông qua hệ thống sale Back-end (Upsell- Downsell)**
8. **Endorsement (bán thông qua uy tín???)**

BÀI TẬP

Hãy vận động trí não của bạn để có thể tìm ra cách để tăng số lượng của 3 thành tố (số lượng khách hàng, tỷ lệ mua hàng, tần số mua lại) để phát triển doanh nghiệp của bạn.

IV. NGUYÊN TẮC 3 CHIẾN LƯỢC ĐỔI MỚI:

5 hành động sẽ mang đến cho bạn những lợi thế bất khả xâm phạm

Tận dụng sức mạnh của sự đổi mới chiến lược

Tối đa hóa công việc kinh doanh hiện tại của bạn

Đổi mới chiến lược là 1 trong những thành tố cơ bản phải có để phát triển 1 doanh nghiệp thành công. Và ngày nay nó thậm chí càng trở nên quan trọng hơn trong thị trường hiện tại. Chúng ta càng phát triển những công nghệ mới, hiệu quả hơn thì nhu cầu cho sự đổi mới tiến lên càng ngày càng tăng. Do vậy, việc duy trì đà tăng trưởng, phát triển và hợp nhất được những ý tưởng mới đang ngày càng trở nên quan trọng trong thế giới kinh doanh ngày nay. Nếu bạn muốn dẫn đầu, bạn không chỉ phải thỏa mãn được những nhu cầu hiện tại của khách hàng mà còn những nhu cầu của khách hàng tương lai nữa.

Chiến lược hóa không phải là 1 điệu nhảy 1 lần một năm hay là 1 dự án tư vấn 1 lần 1 thế kỷ.
Chiến lược hóa phải là 1 kỹ năng được gắn sâu vào trong tổ chức của bạn trong cả tổng thể chất lượng, chiến lược rút ngắn thời gian để tăng năng suất hay dịch vụ khách hàng.

ĐỔI MỚI CHIẾN LƯỢC

Chính là khả năng phát minh lại nền tảng cơ bản của sự cạnh tranh trong những nền công nghiệp hiện tại và hay biến nó hoàn toàn thành những nền công nghiệp mới.

BẬC THẦY VỀ ĐỔI MỚI

Đâu là những điểm chung của những người và công ty dưới đây? Họ đều là những đế chế liên tiếp dẫn đầu cuộc chơi bằng việc liên tục đổi mới đế chế công nghiệp của họ và thay đổi LUẬT CHƠI. Hãy nhìn vào mỗi ví dụ dưới đây như là những ví dụ điển hình mà bạn có thể mô hình hóa khi bạn đang tìm cách để phát triển những cách thức đổi mới trong công việc kinh doanhc ủa bạn.

Sony, Starbucks, Nike, Apple, Perrier Water, Google, Harley Davidson, Wal-mart, Wynn Resorts, Virgin, Coca-cola

3 CHÌA KHÓA CHO CHIẾN LƯỢC ĐỔI MỚI

Vậy, làm thế nào để bạn bứt phá ra khỏi chiếc "hộp" của riêng mình và dịch chuyển cách suy nghĩ của bạn? Làm thế nào bạn có thể bắt đầu hiểu ra cái con người cần mà họ thậm chí còn chưa biết điều đó một cách ý thức? Hãy thay đổi NGUYÊN TẮC nền công nghiệp của bạn và khiến nó thậm chí còn phù hợp hơn với những nhu cầu sâu thẳm của khách hàng của bạn. Dưới đây là 3 chìa khóa để giúp bạn luôn dẫn đầu

1. Luôn luôn đón đầu xu hướng
2. Đảm bảo rằng không có bất kỳ giới hạn nào phía trên
3. Triển khai 5 bước để đổi mới 1 công ty - Những giọng nói mới - Những câu hỏi/ Đoạn hội thoại mới - Những tầm nhìn nhận thức mới - Những đam mê mới - Những trải nghiệm/ thực nghiệp/ thí nghiệm mới

"Chấp nhận rủi ro, phá bỏ mọi nguyên tắc và trở thành 1 người hoàn toàn độc lập luôn luôn là điều quan trọng nhưng ngày nay chúng thực sự là điều tạo nên tính quyết định hơn bao giờ hết" _Gary Hamel_

BÀI TẬP

Hãy vận động não để tạo ra những ý tưởng cho việc làm thế nào bạn có thể một cách chiến lược đổi mới tổ chức của bạn.

1. **Giọng nói mới?**
2. **Câu hỏi/đoạn hội thoại mới?**
3. **Những nhận thức mới?**
4. **Niềm đam mê mới?**
5. **Trải nghiệm/thí nghiệm mới**

Hãy vận động trí não tạo ra một vài ý tưởng:

1. Bạn đang thực sự hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh gì?
2. Tại sao bạn thực sự thành công?
3. Ai là khách hàng thực sự của bạn?
4. Khách hàng của bạn thực sự cần điều gì và trong 5 năm tới?
5. Nếu chúng ta phải bắt đầu công việc kinh doanh của mình ngày hôm nay từ điểm xuất phát và tối đa hóa tác động, đòn bẩy và lợi nhuận. Bạn sẽ làm điều gì?
6. Kênh phân phối nào bạn không đang sử dụng hay không đang tối đa hóa?
7. Kỹ thuật nào bạn không đang sử dụng hay tối đa hóa?
8. Nhân dạng mà bạn muốn mọi người gắn với công việc kinh doanh của bạn là gì? Họ trở thành ai khi họ hợp tác kinh doanh với bạn?
9. Nếu bạn đang có ý định tạo ra 1 nền công nghiệp khác, nó sẽ là cái gì?

HÀNH ĐỘNG	THỜI GIAN	ĐÒN BẨY	NGUỒN LỰC

V. NGUYÊN TẮC 4: SỨC MẠNH CỦA SỰ ẢNH HƯỞNG GIẢI QUYẾT VẤN ĐỀ & CHIẾN THẮNG!

Lãnh đạo là bậc thầy của ẢNH HƯỞNG

Khi phần lớn mọi người nghĩ về người bán hàng, họ nghĩ về những tên nịnh nọt, khát tiền, lợi dụng. Tuy nhiên, bán hàng thực sự chính là tác động, ảnh hướng người khác, và không có nguồn lực, sức mạnh nào tuyệt vời hơn việc đó là khiến người khác HÀNH ĐỘNG. Những lãnh đạo chân chính là những bậc thầy trong việc làm chủ kỹ năng ảnh hưởng người khác.

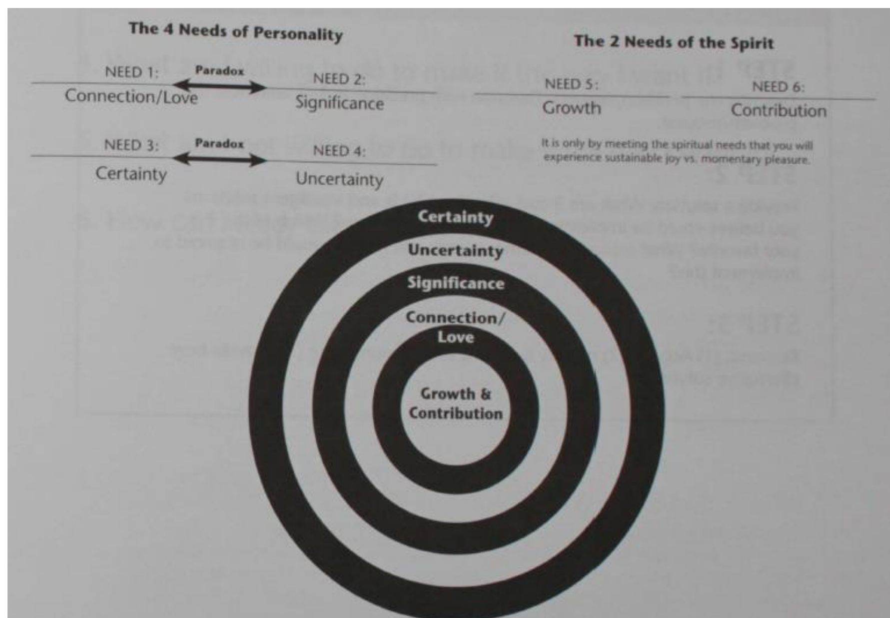
THỎA MÃN ĐƯỢC 6 NHU CẦU CƠ BẢN CỦA CON NGƯỜI

Để ảnh hưởng người khác, bạn phải hiểu rõ điều gì tác động lên họ, và bạn phải thực sự cũng bị ảnh hưởng bởi chính bản thân mình. Tất cả con người đều có 1 nhu cầu:

Có 4 nhu cầu cá nhân

1. **Nhu cầu kết nối/ yêu thương**
2. **Nhu cầu được thể hiện, nổi bật**
3. **Nhu cầu cảm thấy an toàn, chắc chắn**
4. **Nhu cầu bất định**
5. **Nhu cầu phát triển**
6. **Nhu cầu cống hiến**

(Chỉ khi nào bạn thỏa mãn được nhu cầu về tâm linh -5,6- thì bạn mới có thể trải nghiệm được những niềm vui & những khoảnh khắc toàn vẹn, thú vị nhất)



Con người luôn tìm cách để thỏa mãn được những nhu cầu năng theo những cách tích cực, tiêu cực và trung hòa, nhưng mỗi một người đều tìm cách thỏa mãn nó theo 1 số cách nào đó.

Bất kỳ hành động, hoạt động hay cảm xúc nào thỏa mãn tối thiểu 3 nhu cầu phía trên ở một mức độ cao sẽ trở thành, như là 1 hậu quả, 1 sự nghiện ngập. Tương tự như thế, con người có những chứng nghiện ngập tích cực, tiêu cực và vô hại.

Luôn luôn có cách để thỏa mãn được 1 nhu cầu; kỹ năng nằm ở chỗ tìm kiếm 1 cách bền vững để thỏa mãn nó và làm theo 1 cách mà có thể mang lại cho bạn nhiều niềm vui hơn là nỗi đau.

SỨC MẠNH CỦA CÂU HỎI

Con người là thực thể cảm xúc. Vì vậy, nếu bạn có thể thay đổi trạng thái của 1 con người, bạn có thể gây tác động lên họ. Làm thế nào bạn có thể thay đổi trạng thái một con người? Bằng cách thay đổi sự tập trung của họ, điều có thể đạt được bằng những câu hỏi mà bạn đặt ra cho họ. Chúng ta không trải nghiệm cuộc đời; chúng ta trải nghiệm những thứ mà chúng ta được gắn vào. Nếu bạn muốn ảnh hưởng người khác và chính bản thân mình, hãy hỏi những câu hỏi chất lượng hơn.

Vấn đề thực sự chỉ là những câu hỏi chưa được trả lời!

3 BƯỚC ĐỂ GIẢI QUYẾT VẤN ĐỀ
1. Mô tả vấn đề/ yêu cầu. Mô tả nó chính xác trong 1 – 2 câu về vấn đề yêu cầu 2. Cung cấp 1 giải pháp. Đâu là 3 giải pháp hiệu quả, có thể tồn tại được và tối ưu bạn tin tưởng có thể được triển khai để giải quyết vấn đề này? Đâu trong 3 giải pháp là sự ưa thích của bạn? Sẽ cần phải có nguồn lực thời gian, năng lượng, tiền bạn nào để triển khai chúng? 3. Phản hồi 3.1. Đồng ý 3.2. Lộn xộn hay từ chối với lý do tại sao? 3.3. Cung cấp những giải pháp thay thế mới

MẪU : NHỮNG CÂU HỎI GIẢI QUYẾT VẤN ĐỀ

1. Tôi có thể học được điều gì từ tình huống này?
2. Điều gì tuyệt với, tích cực về vấn đề này?
3. Điều gì chưa hoàn hảo?
4. Tôi sẵn sàng làm điều gì để biến nó thành thứ mà tôi mong muốn?
5. Tôi không sẵn sàng làm điều gì để biến nó thành thứ mà tôi muốn?
6. Làm thế nào để tôi có thể tận hưởng niềm vui từ hành trình này?

MẪU: Những câu hỏi cho BUỔI SÁNG

1. Tôi thực sự vui về điều gì trong cuộc sống mình hiện tại? Có điều gì ở đó khiến tôi cảm thấy vui? Điều đó khiến tôi cảm thấy như thế nào
2. Tôi thực sự phấn khích về điều gì trong cuộc sống của mình ngay bây giờ? Điều gì khiến tôi cảm thấy phấn khích? Nó khiến tôi cảm thấy như thế nào?
3. Tôi tự hào về điều gì trong cuộc sống của mình hiện tại? Điều gì về nó khiến tôi tự hào? Điều đó khiến tôi cảm thấy như thế nào?
4. Tôi biết ơn về điều gì trong cuộc sống của tôi ngay bây giờ?
Điều gì về nó khiến tôi biết ơn? Điều đó khiến tôi cảm thấy như thế nào?

5. Tôi đang tận hưởng điều gì trong cuộc đời của mình ngay bây giờ? Có điều gì mà khiến tôi tận hưởng? Điều đó khiến tôi cảm thấy như thế nào?
6. Tôi cam kết là cái gì trong cuộc đời của tôi ngay bây giờ? Điều khiến tôi cam kết là gì? Điều đó khiến tôi cảm thấy như thế nào?
7. Tôi yêu ai? Ai yêu tôi? Điều gì về họ khiến tôi cảm thấy yêu thương? Điều đó khiến tôi cảm thấy như thế nào?

ĐÍCH ĐẾN CỦA SỰ ẢNH HƯỞNG

MÔ HÌNH GIAO TIẾP SÂN BÓNG ĐÁ

Mô hình giao tiếp sân bóng đá của Anthony Robbins cung cấp những kết quả, cấu trúc và thứ tự để tạo nên 1 cuộc giao tiếp chất lượng. Ví dụ, nghĩ về tất cả các cuộc giao tiếp bắt đầu với điểm xuất phát (zero) trong sân bóng đá với mục tiêu là chạm được vạch phía bên kia - ảnh hưởng, tác động đến người mà bạn đang giao tiếp để họ di chuyển dần theo sân bóng để họ chạm đích hành động. Với điều này trong tâm trí, mỗi bước đi của quá trình giao tiếp đều có một vài số đo liên kết với nó. Ví dụ, bước một phía dưới "Nhận diện" chiếm khoảng 40 bước quy trình – điều này có nghĩa là 40% cuộc giao tiếp của bạn nên bao gồm những thành tố để tạo ra sự nhận diện ban đầu. Trong khi có 1 nghệ thuật rất linh động để tận dụng mô hình này, bằng cách sử dụng cấu trúc này như là nền tảng của thông điệp của bạn, nó sẽ chắc chắn đảm bảo cho bạn một kết quả tốt trong hầu hết cuộc giao tiếp của bạn.

BƯỚC 1: NHẬN DIỆN – TẠO THIỆN CẢM (40 Yards)

Bước đầu tiên là bước quan trọng nhất trong bất kỳ cuộc giao tiếp nào. Kết quả cho việc tạo ra nhận diện là khiến khán giả xác định và liên đới với bạn và thông điệp của bạn phía trước. Mục tiêu là khiến họ nghĩ " tôi cũng vậy" khi họ xử lý thông điệp thay vì nói " Thế thì sao?". Khán giả của bạn nên một cách vô thức suy nghĩ "Đúng rồi, đúng rồi, đúng rồi..." khi bạn đang giao tiếp.

BƯỚC 2: LOGIC & LÝ DO (10%)

Logic và lý do có nghĩa là bạn đưa cho khách hàng đủ thực tế và chi tiết để phán quyết một quyết định cảm xúc. Hãy nhớ rằng, mọi người đưa ra quyết định vì

những lý do cảm xúc, nhưng họ cần phải luôn luôn có khả năng phán đoán nó với logic. Ở trong trạng thái này bạn đang đưa cho họ những lý do họ cần để tạo nên sự phán đoán, phân tích này. Điều này cũng đưa cho họ những điều chắc chắn rằng bạn có thể cung cấp giải pháp và bạn là một nguồn lực hoàn toàn có thể làm được điều này.

BƯỚC 3: TẤN CÔNG & THÚ TỘI (25%)

Ở bước nay, bạn sẽ làm 2 thứ. Đầu tiên, tiến đoán và rào trước những rào cản có thể có của khách hàng của bạn. Sau đó khẳng định rằng bạn đã từng cso những vấn đề tương tự và tấn công bản thân bạn cho họ. Trong phần giao tiếp này, mục đích của bạn là để cho họ nhận ra "Thật là khủng khiếp nếu bạn không" – nói một cách khác, đâu là HẬU QUẢ cho họ nếu họ không theo đuổi theo điều này. Bạn đạt được điều này bằng cách LIÊN ĐỚI với HẬU QUẢ mà nó đã tạo ra cho bạn trước khi bạn hành động.

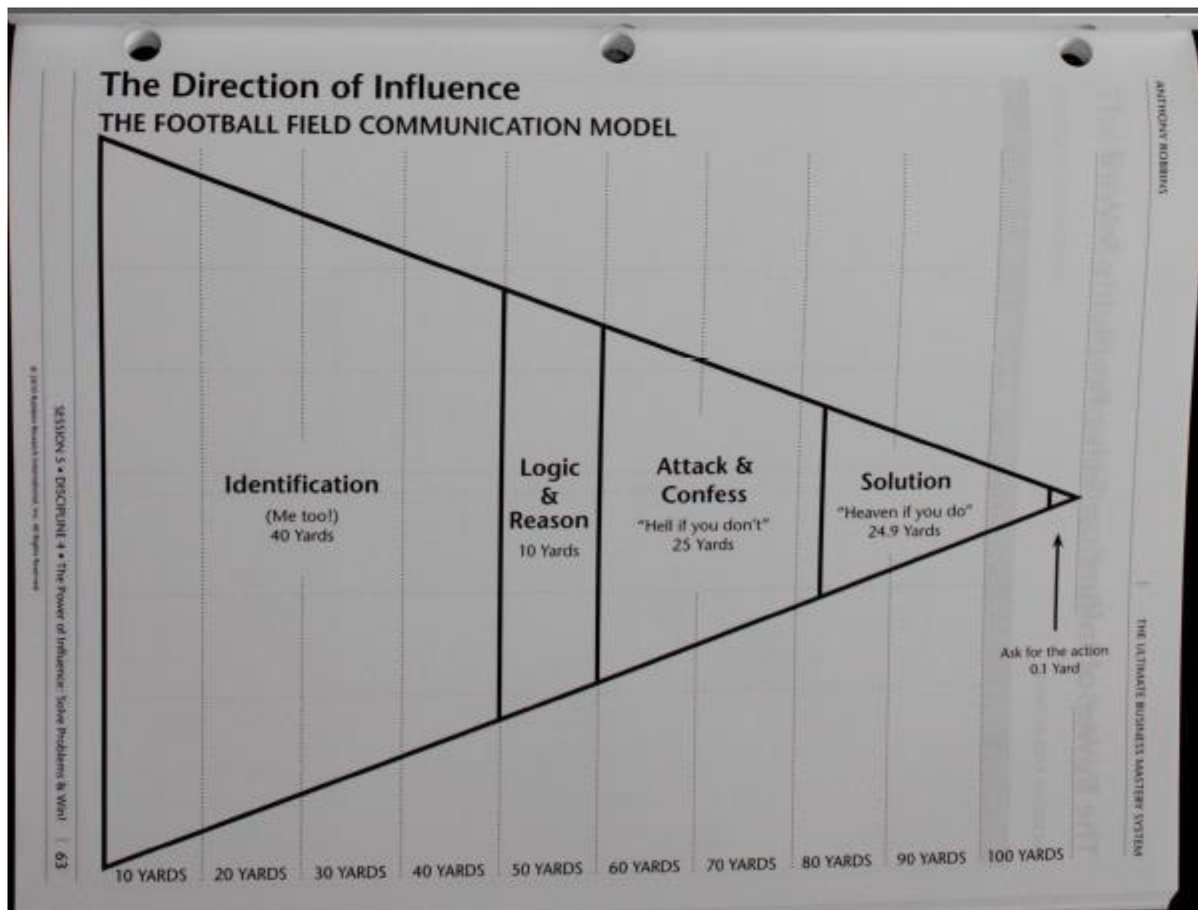
BƯỚC 4: GIẢI PHÁP (24.9 YARD)

Ở mức này, bạn muốn đưa cho khách hàng của bạn giải pháp cho thử thách mà bạn đã đặt ra. Kết quả của bạn cho bước này là khiến khách hàng nghĩ "THẬT LÀ TUYỆT VỜI nếu tôi hành động" và " THẬT LÀ KHỦNG KHIẾP NẾU TÔI KHÔNG". Theo cách khác, giúp họ liên kết với những LỢI ÍCH TÍCH CỰC nếu họ theo đuổi và hành động cũng như nhận lãnh những hậu quả tiêu cực nếu họ không theo đuổi. Nhịp độ của đoạn giao tiếp này nên nhặt nhanh được những khoảnh khắc quý giá để bạn có đà để tiến tới bước cuối cùng

BƯỚC 5: YÊU CẦU HÀNH ĐỘNG (0,1 YARD)

Cuối cùng, bạn phải yêu cầu hành động. Ở điểm này, khách hàng của bạn nên được BÁN theo sức mạnh của việc THEO ĐUỔI XUYÊN SUỐT. Tuy nhiên, bạn không coi nó là điều 100% họ sẽ làm. Bạn cần phải yêu cầu họ theo đuổi xuyên suốt bằng cách đề nghị 1 lời cam kết cụ thể.

"Để giao tiếp một cách hiệu quả, bạn phải nhận ra rằng chúng tôi khác nhau về nhận thức cuộc sống và sử dụng sự hiểu biết này như là 1 kim đồ hướng dẫn cách giao tiếp của bản thân với người khác' _ANTHONY ROBBINS_



QUYẾT ĐỊNH/HÀNH ĐỘNG	THỜI GIAN	ĐÒN BẨY	NGUỒN LỰC

VI. NGUYÊN TẮC SỐ 5

PHƯƠNG PHÁP LẬP KẾ HOẠCH SIÊU TỐC

3 bước đi thần kỳ để kiểm soát ngay lập tức thời gian, cuộc đời và công việc kinh doanh của bạn.

TẠO RA 1 NỀN VĂN HÓA RPM

BẠN LÀ 1 NGƯỜI QUẢN LÝ KẾT QUẢ HAY LÀ 1 NGƯỜI QUẢN LÝ HÀNH VI?

Có 1 sự khác biệt khổng lồ giữa việc quản lý những hoạt động và quản lý theo kết quả. Trong cuộc sống, điều bạn tập trung vào trong 1 tổ chức chính là điều bạn sẽ nhận được. Để xếp thẳng hàng một tập thể khác nhau về giá trị và tâm trí hướng tới những kết quả đo lường được chung, bạn phải học cách tập trung nguồn lực của mình vào 1 đích đến chung. Trong CƠN BÃO SA MẠC, chỉ huy Norman Schwarzkopf có khả năng làm điều này với những lực lượng quân lính từ rất nhiều quốc gia với những niềm tin chính trị, tôn giáo khác nhau. Khi con người bắt đầu tập trung vào những sự khác nhau, ông đơn giản tiếp tục mang 1 mục tiêu chính duy nhất về : đó là đào thải Sađam Hussein ra khỏi Kuwait.

Trong hầu hết các tổ chức, những người quản lý là những người quản lý hoạt động thay vì là người quản lý kết quả. Vấn đề với việc quản lý hành vì là bạn có thể đạt được tất cả những công việc của bạn và khiến tất cả hoạt động được hoàn thiện nhưng không thực sự đạt được bất kỳ điều gì ý nghĩa hay giá trị cho khách hàng của bạn.

Hãy nhớ rằng, hầu hết tổ chức nhận diện, xác định mục đích của họ là 1 trong 2 thứ : Để kiếm lợi nhuận và/hoặc để làm rõ một hệ giá trị cốt lõi và chuyển hóa chất lượng cuộc sống cho những người khách hàng của họ. Bằng việc có 1 tổ chức tập trung vào kết quả và lèo lái bởi mục đích, bạn tạo ra 1 cơ hội để thỏa mãn được sứ mệnh này đồng thời đưa cho những con người đang làm việc ở đó khả năng để tìm ra được ý nghĩa trong cái họ làm.

Phương pháp lên kế hoạch siêu tốc cung cấp giải pháp bằng việc thu thập lấy một lượng lớn thông tin, đầu vào, hoạt động, yêu cầu, nhu cầu, số cuộc điện thoại... và định hướng nó vào 1 trọng tâm tạo ra những kết quả đo lường được. Nó đàm bảo không chỉ bạn liên tục đạt được những kết quả tuyệt vời mà còn điều quan trọng hơn là bạn và những người đang lèo lái công việc kinh doanh của bạn được cảm thấy thỏa mãn trong quá trình đó.

LÀM THẾ NÀO TÔI BIẾN GIẤC MƠ CỦA TÔI, MỤC TIÊU, KHAO KHÁT CỦA TÔI TRỞ THÀNH THỰC TẾ?

Hệ thống quản lý RPM là một hệ thống đã được chứng minh để biến bất kỳ điều gì bạn có thể mường tượng, tầm nhìn và biến nó thành hiện thực. Nó dạy bạn không chỉ cách để tổ chức mà còn cách để nghĩ KHÁC BIỆT với một "đống" những người chuyên tập trung vào hành vi và hoạt động

KẾT QUẢ (Rapid)

Đầu tiên, nó đòi hỏi bạn phải hỏi những câu hỏi quan trọng nhất mà tất cả những người thành công hỏi – " Tôi muốn điều gì từ tình huống này? Đâu là mục đích của tôi? Kết quả của tôi là gì?" Câu hỏi đầu tiên bạn phải hỏi không phải là "Tôi nên làm cái gì?" mà " Kết quả mà tôi muốn & cam kết đạt được là gì?" Cho đến khi bạn hoàn toàn rõ ràng về điều bạn muốn (kết quả mục tiêu), thì tất cả danh sách công việc bạn tạo ra sẽ chỉ là vô ích.

MỤC ĐÍCH(Purpose)

Bước thứ 2, bạn phải biết tại sao bạn đang làm cái bạn đang làm. Bạn phải biết mục đích – chữ P trong RPM. Có được một nhận thức rõ ràng về mục đích thực sự - những lý do đủ sức lôi cuốn – sẽ cung cấp cho bạn những nguồn lực cần thiết để khiến kết quả - mục đích của bạn thành hiện thực. Có 1 sự khác biệt vô cùng lớn giữa việc có 1 ước mơ và có những lý do để đẩy bản thân bạn qua những thử thách, khó khăn không thể nào tránh được và từ đó đạt được những mục tiêu có giá trị. Có rất nhiều cách để đặt được một kết quả, nhưng bạn phải biết tại sao bạn đang theo đuổi nó để nếu kế hoạch đầu tiên của bạn hay nỗ lực đầu tiên của bạn thất bại, bạn vẫn tiếp tục có những động lực, lý do cần thiết để tiếp tục theo đuổi.

KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG KHỦNG BỐ (Massive Action Plan)

Cuối cùng, một khi bạn biết được chính xác kết quả bạn cam kết đạt được, cũng như TẠI SAO bạn phải đạt được nó(mục đích) – điều nó sẽ mang đến cho bạn (cảm xúc, vật lý, tâm lý) – bạn bây giờ đang đứng ở trạng thái của tâm trí bắt đầu tạo ra 1 kế hoạch hành động bằng cách hỏi bản thân điều bạn phải làm để đạt được kết quả cụ thể này. Thứ tự mà bạn quyết định đối với 3 thành tố này chính

là sự khác biệt giữa thành công và thất bại. Biết được điều bạn muốn, tại sao bạn muốn và làm thế nào bạn sẽ đạt được nó, theo thứ tự đó, chính là ĐƯỜNG TẮT đến thành công. Bởi vì bạn có thể biết hết tất cả các số để mở 1 ổ khóa nhưng nếu nó không đúng thứ tự thì bạn cũng sẽ không bao giờ mở được nó.

RPM là gì?
Đó là 1 kế hoạch TẬP TRUNG KẾT QUẢ, THẤU HIỂU ĐỘNG CƠ & HÀNH ĐỘNG KHỦNG BỐ

KẾT QUẢ = MỤC TIÊU

Bạn cam kết đạt được mục tiêu/kết quả cụ thể nào?

Bạn thực sự muốn cái gì? Đâu là kết quả bạn muốn?

1 kết quả là một mục đích cụ thể, đo lường được mà bạn muốn để tạo ra không phải là hoạt động phải hoàn thành mà là KẾT QUẢ THỰC SỰ mà bạn đang theo đuổi. Ví dụ, bạn có thể có trong danh sách công việc của mình "Gọi John Smith". Sau đó, bạn có thể gọi John và gạch nó ra khỏi danh sách của bạn, nhưng bạn vẫn có thể không đạt được bất kỳ điều gì có ý nghĩa trong cuộc gọi.

Có 1 kết quả rõ ràng và sự tập trung liên tục cho nó lập tức sẽ thay đổi hành vi của bạn. Ví dụ, bạn có thể nhớ được lần cuối cùng bạn dính vào 1 vụ cãi vã lẫn nhau? Có thể bạn đã quên cái bạn đã cãi nhau, nhưng bạn vẫn biết bên trong mình rằng bạn đã chiến thắng!!!
Sẽ thế nào nếu trong cuộc cãi vã lẫn nhau bạn hỏi bản thân 1 câu hỏi "Tôi thực sự muốn điều gì từ vụ việc này? Đâu là kết quả mà tôi muốn ngay bây giờ?" Bạn sẽ nhận ra rằng kết quả kỳ vọng của bạn là không cãi vã mà là tạo ra một giải pháp, một phương cách để giải quyết vấn đề. Sự DỊCH CHUYỂN đơn giản trong sự tập trung này sẽ ngay lập tức thay đổi hướng đi của sự giao tiếp và sẽ có xu hướng di chuyển bạn từ 1 trạng thái cãi vã lẫn nhau sang tập trung vào 1 GIẢI PHÁP.

Hãy nhớ rằng, bất kỳ điều gì bạn tập trung vào, bạn sẽ cảm nhận thấy và trải nghiệm nó theo 1 mức độ mạnh mẽ hơn. Nếu bạn tập trung vào tại sao bạn có quá

nhiều vấn đề xảy ra trong cuộc đời mình, bạn sẽ chắc chắn nghĩ ra 1 danh sách dài những lý do. Nếu bạn tập trung vào tất cả những hoạt động khiến cho bạn bận rộn, bạn sẽ tự nhiên ghép thêm vào ngày càng nhiều vấn đề vào danh sách của bạn.

Tập trung vào những kết quả bạn đã cam kết hoàn thành và bạn sẽ thấy bản thân mình liên tục di chuyển, hướng tới kết quả mà bạn đang theo đuổi (và rát thường xuyên có danh sách công việc ít hơn so với bạn nghĩ). Tập tủng vào hoạt động sẽ khiến bạn cảm thấy bận rộn. Tập trung vào KẾT QUẢ sẽ tạo ra & đẩy nhanh quá trình hoàn thành mục tiêu mà bạn đang theo đuổi.

MỤC ĐÍCH = ĐÒN BẨY, ĐỘNG LỰC

Tại sao bạn cam kết đạt được kết quả hay mục tiêu này?

Tại sao bạn muốn điều đó? Mục đích của bạn là gì?

Mục đích sẽ đưa cho bạn những lý do cảm xúc tại sao bạn muốn theo đuổi đến cùng và làm bất kỳ điều gì để tạo ra kết quả mà bạn khao khát. Trong khi một kết quả tạo ra sự tập tủng, 1 mục đích sẽ mang cho bạn đòn bẩy. Ví dụ, một điều được nói ra" tôi muốn trở thành triệu phú". Một điều hoàn toàn khác khi bạn nói "Tôi muốn trở thành 1 triệu phú bởi vì tôi sẽ có thể giúp những đứa trẻ của tôi; tạo nên sự khác biệt trong thế giới này; tăng trưởng lòng kiêu hãnh của mình khi biết rằng tôi đã vượt qua rất nhiều thử thách; cống hiến cho những người vô gia cư; và tạo ra rất nhiều khoảng khắc kỳ diệu, vui vẻ cho chính bản thân mình và những người tôi yêu!" Khi bạn trở nên kết nối thực sự với lý do tại sang bạn đang làm bất kỳ điều gì, bạn sẽ tạo ra được hứng thú về cảm xúc và hương vị cảm xúc, động lực mạnh mẽ để đẩy bạn tiếp tục tiến về phía trước dù bất kỳ điều gì cản trở và ĐÀ TĂNG TRƯỞNG để tạo ra kết quả bạn mong muốn.

KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG TÁO BẠO = NHỮNG HOẠT ĐỘNG CẦN THIẾT

Những hành động cụ thể nào bạn sẽ thực hiện để đạt được kết quả kỳ vọng, mục đích hay mục tiêu của mình?

Tại sao bạn muốn điều đó? Mục đích của bạn là gì?

Hành động là những hoạt động cụ thể mà bạn phải hoàn thành để tạo ra kết quả/mục tiêu mà bạn cam kết hoàn thành! Hãy nhớ 2 thứ:

1. Có rất nhiều cách để đạt được một kết quả. Nếu 1 bộ kế hoạch không giúp bạn đạt được nó, một bộ kế hoạch khác chắc chắn sẽ làm được điều đó.
2. Xuyên suốt toàn bộ danh sách hoạt đọng, 1 lượng nhỏ trong đó tạo nên sự khác biệt lớn nhất trong khả năng đạt được mục tiêu của bạn – 20% cái bạn làm trong cuộc sống sẽ tạo ra 80% khác biệt.

Nói theo một cách khác, thường thì bạn không phải đạt được toàn bộ hành động trong danh sách công việc của bạn để đạt được kết quả kỳ vọng của bạn. Ví dụ, nếu kết quả của bạn là lập kế hoạch 1 đám cưới kỳ diệu, ý nghĩa tạo ra niềm vui cho bạn và tất cả khách mời của bạn, bạn không cần thiết phải có tất cả khăn ăn đủ mọi màu sắc giống như màu của những đóa hoa hồng. Trong thực tế, bạn có thể đạt được nhiều kết quả tuyệt vời hơn nếu bạn dành ít thời gian hơn lo lắng về những chi tiết này và tập trung thời gian hơn cho bạn bè và gia đình! Hãy giải phóng bản thân bằng cách tạo ra nhiều lựa chọn – tập trung vào những hành động PHẢI LÀM sẽ thực sự tạo nên khác biệt trong việc hỗ trợ bạn đạt được mục đích mà bạn đã thực sự cam kết để hoàn thành – KẾT QUẢ CỦA BẠN!

SỨC MẠNH KINH NGẠC CỦA VIỆC LÀM CHỦ RPM

Những người thành công luôn luôn bắt đầu với sự hoàn thiện trong tâm trí – họ hoàn toàn nắm rõ về kết quả cuối cùng họ theo đuổi. Họ đã giải phóng SỨC MẠNH của TẠI SAO. Họ có 1 khao khát cháy bỏng để đạt được điều họ muốn, và nó được buộc chặt với một mục tiêu cụ thể, rõ ràng. Tạo ra 1 kế hoạch hành động là đơn giản khi 2 yếu tố đầu tiên được kết hợp, ăn sâu vào lẫn nhau. Khi bạn đã phát triển 1 KẾ HOẠCH TẬP TRUNG KẾT QUẢ - THÔNG HIỂU ĐỘNG LỰC TẠI SAO, HỆ THỐNG HÀNH ĐỘNG TÁO BẠO cho tuần của bạn, ngày của bạn, tháng của bạn, cho tất cả dự án hay mục tiêu mà bạn đã cam kết để đạt được, bạn đã tạo ra được sự chắc chắn trong việc biến những MỤC TIÊU Của bạn thành HIỆN THỰC!

NGUYÊN TẮC TỔ CHỨC

LÀM THẾ NÀO ĐỂ TẠO RA 1 CUỘC SỐNG PHI THƯỜNG

1. **Hệ thống này chạm vào SỨC MẠNH của sự tập trung**

Điều bạn tập trung vào liên tục, bạn sẽ đạt được nó. Hệ thống quản lý RPM khiến bạn tập trung vào kết quả bạn muốn đạt được. Với 100% công lực tập trung vào kết quả bạn khao khát, bạn sẽ nghĩ ra một kế hoạch hiệu quả hơn rất nhiều. Điều quan trọng hơn, nếu kế hoạch của bạn không hiệu quả, bằng cách tập trung vào kết quả bạn sẽ tìm ra được cách khác để đạt được kết quả mà bạn đang theo đuổi.

2. **Hệ thống lập kế hoạch RPM sẽ ngăn chặn bạn khỏi việc bị rơi vào bẫy của những bước đi sai lầm hướng đến mục tiêu**

Việc gạch ngang 1 danh sách công việc bạn đặt ra không đảm bảo rằng bạn đã tọa ra được 1 sự tiến bộ rõ ràng hướng tới kết quả mà bạn thực sự muốn trong cuộc đời. Danh sách công việc chỉ giữ cho bạn bận rộn, tuy nhiên việc kiểm tra danh sách dãy công việc đã hoàn thành hay chưa đôi khi có thể tạo ra cho bạn một ảo ảnh về sự tiến bộ. Những hoạt động không có mục đích rõ ràng chính là ống hút máu làm kiệt quệ một cuộc sống hạnh phúc.

3. **Hệ thống kế hoạch RPM chạm được tới sức mạnh của sự hiệp lực**

Trong việc lập kế hoạch danh sách công việc truyền thống, mọi người thường không dành thời gian để lưu ý mối quan hệ giữa các công việc với nhau. Vì vậy, cơ hội để hoàn thành nhiều công việc cùng một lúc hay tối đa hóa mức hiệu quả trong một tình huống được đưa ra bằng cách cộng gộp nhiều công việc bị bỏ qua.

4. **Hệ thống quản lý RPM chạm được vào sức mạnh của sự tiên đoán**

Với kế hoạch công việc thông thường, câu hỏi được hỏi là: "Tôi cần phải làm gì hôm nay hay tuần này?" Như chúng ta đã khẳng định trong quy trình RPM, một người hỏi:

- "Những kết quả quan trọng nhất tôi cần đạt được là gì?
- "Tại sao tôi muốn đạt được những công việc, kết quả này – nó sẽ mang lại cho tôi điều gì?"
- "Tôi phải làm những điều gì để đạt được kết quả này?

Quy trình 3 bước đặt câu hỏi này khiến cho chúng ta nhận diện được những hành động quan trọng nhất, cần thiết nhất để giúp chúng ta đạt được mục tiêu của mình (thay vì chỉ tạo ra 1 danh sách các hoạt động phải hoàn thành trong tuần). Vì vậy, sử dụng hệ thống quản lý RPM sẽ cho phép chúng ta tiên đoán được những công việc ngoài lề mà có thể không bao giờ nằm trong danh sách công việc của bạn nhưng rất cần thiết để giúp bạn đạt được một kết quả mà bạn khao khát. Việc theo đuổi hệ thống này, không chỉ giúp bạn khám phá ra được tất cả những điều bạn phải làm, mà trong cùng 1 khung thời gian mang đến cho bạn 1 lợi thế tuyệt vời để giảm thiểu căng thẳng trong cuộc sống. 5. **Hệ thống lập kế hoạch RPM giảm thiểu được căng thẳng: Nó sẽ giúp bạn tránh khỏi được cảm giác khủng hoảng trong khi luôn tạo ra được 1 định hướng rõ ràng trong tâm trí của bạn.**

Rất thường xuyên danh sách công việc phải làm của chúng ta quá dài đến nỗi số lượng dòng công việc quá dài khiến chúng ta cảm thấy khủng hoảng. Trong thời buổi hiện đại, phần lớn cá nhân chúng ta phải quản lý rất nhiều công việc cũng như rất nhiều vai trò. Hệ thống kế hoạch RPM tận dụng sức mạnh của việc nhóm các công việc lại với nhau thành 1 hình thức được gọi là “chunking”. Điều này cho phép bạn biến 35-40 công việc thành danh sách 4-5 kết quả mà bạn có thể hoàn toàn tập trung vào và định hướng hành động của mình. Nó không chỉ giảm thiểu sự căng thẳng mà còn cung cấp, tạo ra cho bạn 1 cảm giác chắc chắn, an toàn cũng như một cảm giác kiểm soát chặt chẽ được cuộc đời của mình.

7 NGUYÊN TẮC CỦA SỨC MẠNH

Để làm chủ Phương pháp RPM **Rapid Planning Method** và thực sự cài đặt RPM vào cuộc sống cũng như tổ chức của bạn, có 7 thứ bạn phải biết: **1. Sức mạnh của ngôn ngữ:** Nguyên tắc của niềm đam mê

2. **Sức mạnh của việc ĐỊNH HƯỚNG TẬP TRUNG KẾT QUẢ:** Có 1 định hướng tập trung như tia laser trong 1 mục đích cụ thể
3. **Sức mạnh của mục đích:** Động lực, đòn bẩy chính là thứ tiếp nhiên liệu cho bạn

4. **Sức mạnh của KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG TÁO BẠO – DỒN DẬP:** Một chiến lược để đạt được mục đích, bạn có thể thay đổi linh hoạt nếu cần thiết
5. **Sức mạnh của việc "PHÂN ĐOẠN":** Nguyên tắc làm nhiều hơn với ít hơn
6. **Sức mạnh của việc biến giấc mơ thành hiện thực:** Quản lý dự án(5 bước đi bậc thầy lập kế hoạch)
7. **GIỜ CỦA SỨC MẠNH:** Quy trình lên kế hoạch hàng tuần

BÀI TẬP : Sức mạnh của ngôn ngữ

1. **Một vài từ ngữ hay câu từ có thể khiến cuộc sống của bạn trở nên ngọt ngào hơn là gì?**
2. **Một vài từ ngữ hay câu từ có thể khiến MỘT VÀI PHẦN CỤ THỂ của bạn trở nên ngọt ngào hơn trong cuộc sống?**

SỨC MẠNH CỦA "PHÂN ĐOẠN" – CHUNKING

Để thành công trong bất kỳ điều gì hay không bị căng thẳng, bạn phải có khả năng tổng hợp hay làm gọn một danh sách nhiều thứ và nhóm chúng lại cùng nhau để chúng giúp bạn đạt được 1 mục đích chung sau cùng. Chúng ta có 1 khả năng tuyệt vời trong chương trình tâm thức mình rằng chúng ta có thể lấy bất kỳ trải nghiệm nào trong cuộc đời và đập nó ra hàng triệu mảnh hoặc cột tất cả chúng thành 1 mảnh. Ví dụ, nếu bạn nhận lãnh 1 dự án và cố gắng làm tất cả mọt thứ một lúc (ăn toàn bộ con cá mập trong 1 miếng cắn), bạn đang ép buộc mình trở nên khủng hoảng! Tương tự như vậy, nếu bạn nhận 1 công việc và chia nó ra rất nhiều bước nhỏ, nó cũng bằng với việc khiến bạn cảm thấy có quá nhiều điều phải xử lý nhưng thực chất nó rất dễ thực hiện.

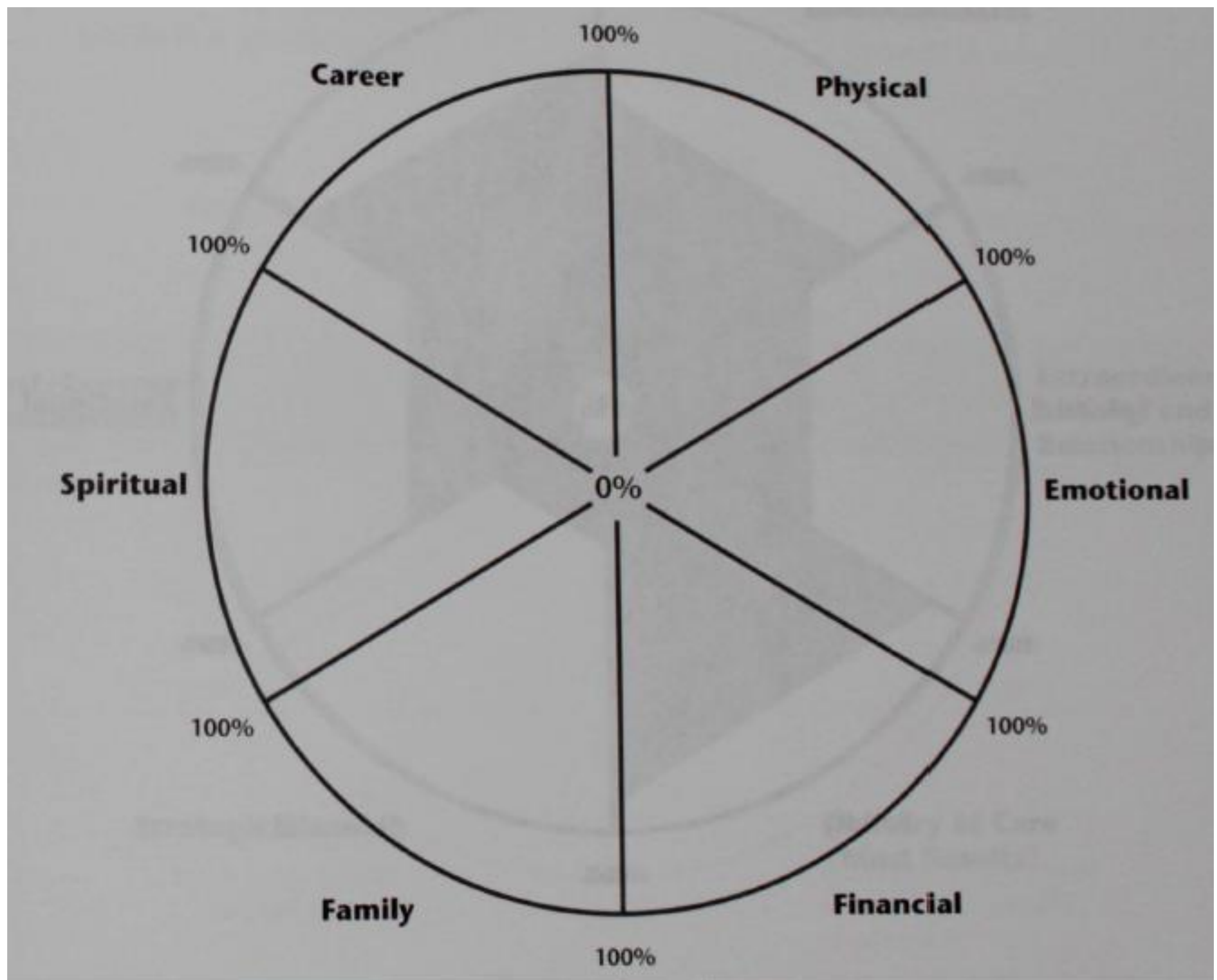
Phần lớn mọi người chỉ có thể tập trung vào 1 số lượng hạn chế một số thứ ở cùng 1 thời điểm và nguyên lý hoạt động của bộ não chúng ta cũng là vậy. Khi phần lớn mọi người đang học, họ có xu hướng nhớ những thứ được nhóm lại thành 3 thứ. Chúng ta thường nhìn mọi thứ là 1,2,3... nhiều thứ! (Mọi thứ trên 3 là quá nhiều để nhớ). Nói một cách khác, phần lớn mọi người thường cảm thấy khủng hoảng sau 3 phân đoạn, thông tin hay danh sách. Tỏng thực tế, quá trình trở nên xuất chúng ở bất kỳ điều gì là học cách nén tất cả công việc, chia nó ra thành duy nhất chỉ 1 hoặc 2 phân đoạn.

PHÂN ĐOẠN là QUÁ TRÌNH BIẾN NHIỀU THÀNH ÍT!

PHÂN ĐOẠN – CHUNKING: Nhóm lại với nhau các thông tin thành những mảnh ghép kích thước lý tưởng để chúng có thể được sử dụng một cách hiệu quả để tạo ra những kết quả bạn muốn mà không bị căng thẳng hay bị khủng hoảng.

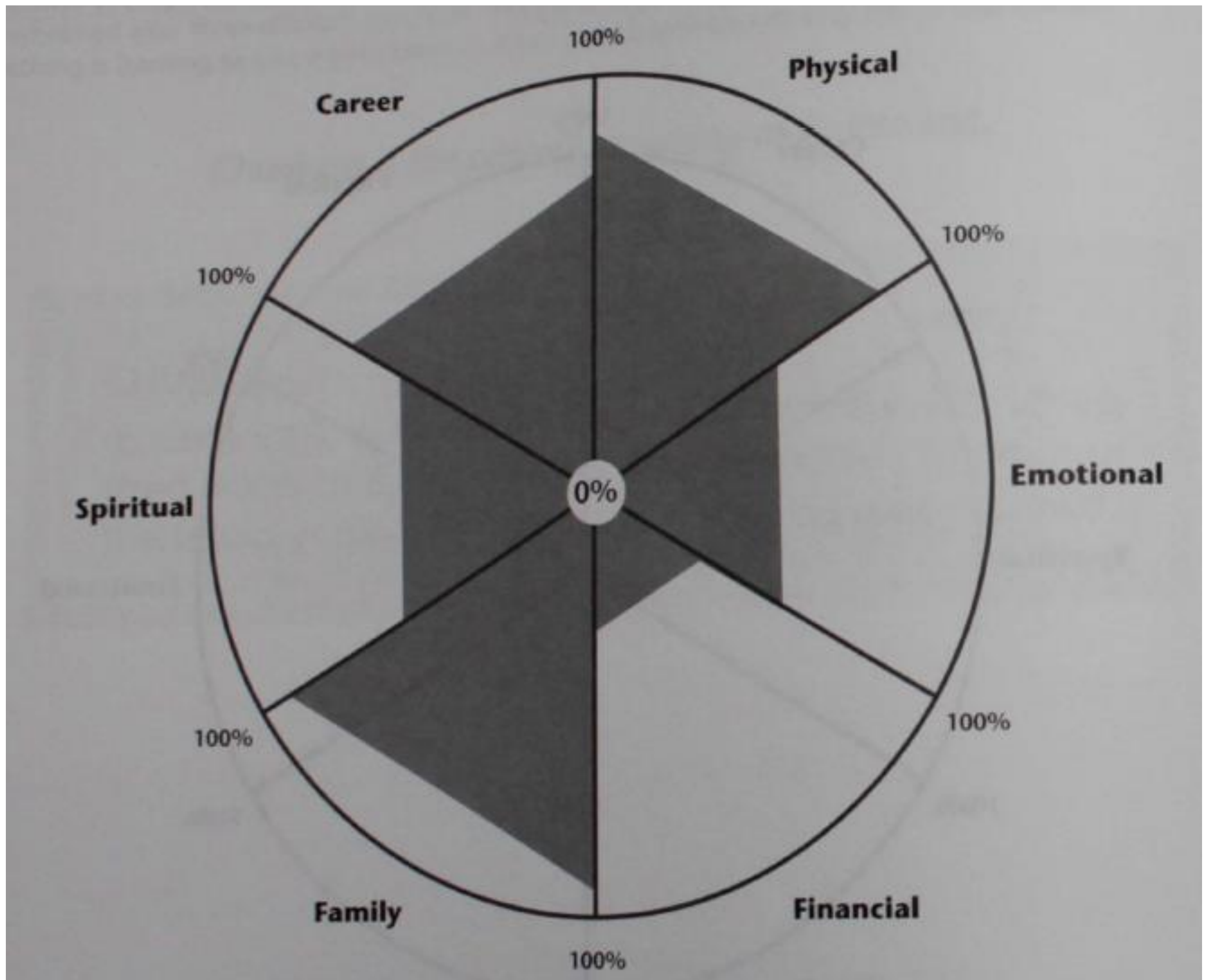
BÁNH XE CUỘC ĐỜI

Hãy nhìn nhận lại cuộc đời bạn như thể là nó có 6 lĩnh vực bạn quyết định là bạn cần phải cải thiện nó liên tục. Nghĩ về chúng như một bánh xe. Ở trung tâm của bánh xe thể hiện 0% và phía ngoài bánh xe thể hiện 100% tràn đầy điều bạn muốn trong khu vực đó của cuộc đời bạn, bạn đang ở đâu trong mỗi lĩnh vực?



Nếu đây là 1 chiếc bánh của chiếc xe được gọi là cuộc đời cua rbạn, chiếc xe của bạn sẽ chạy như thế nào?

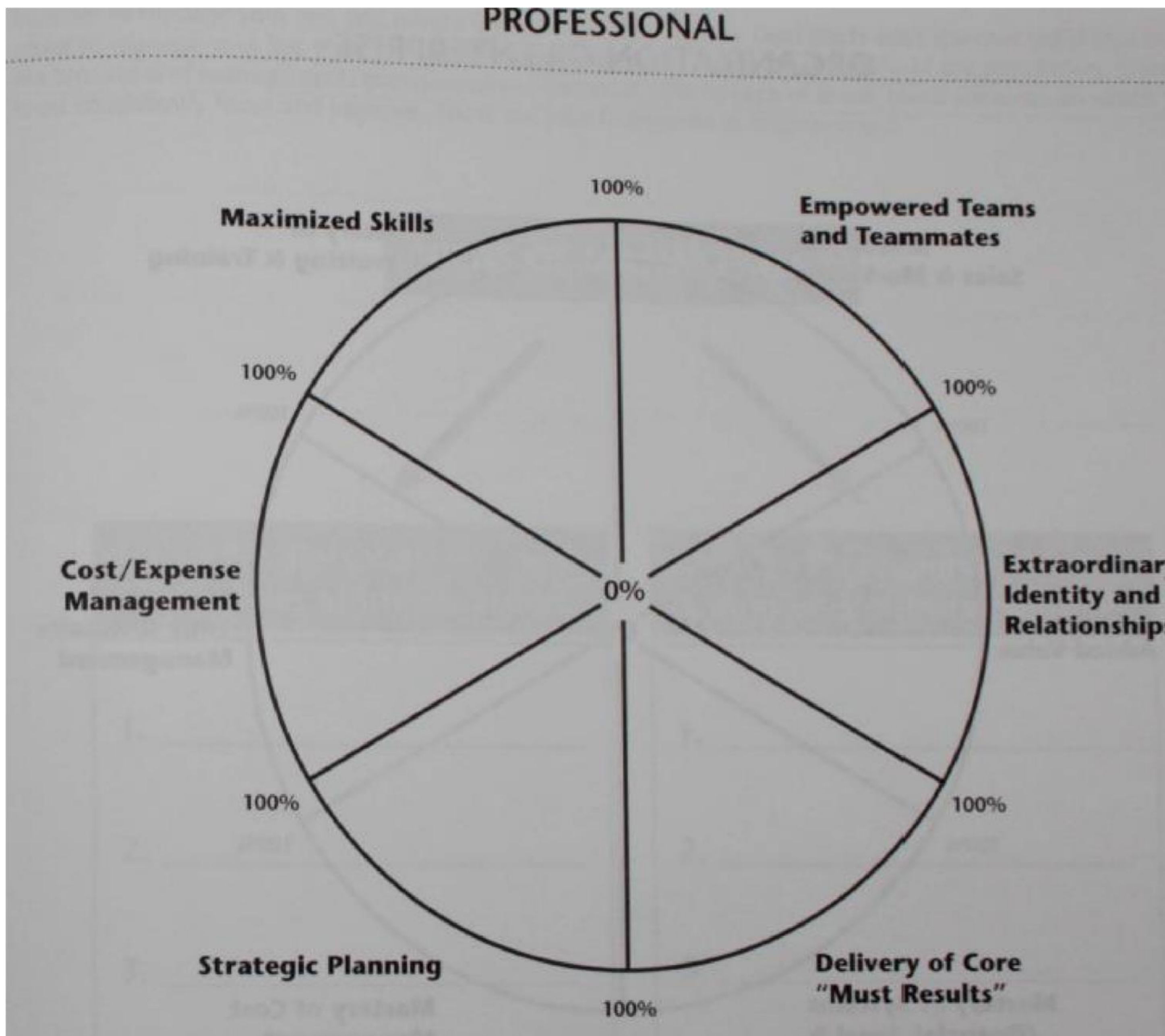
Sẽ như thế nào nếu bạn đi với tốc độ 20km/h?
Sẽ như thế nào nếu bạn là một vận động viên đi với tốc đọ 150km/h?



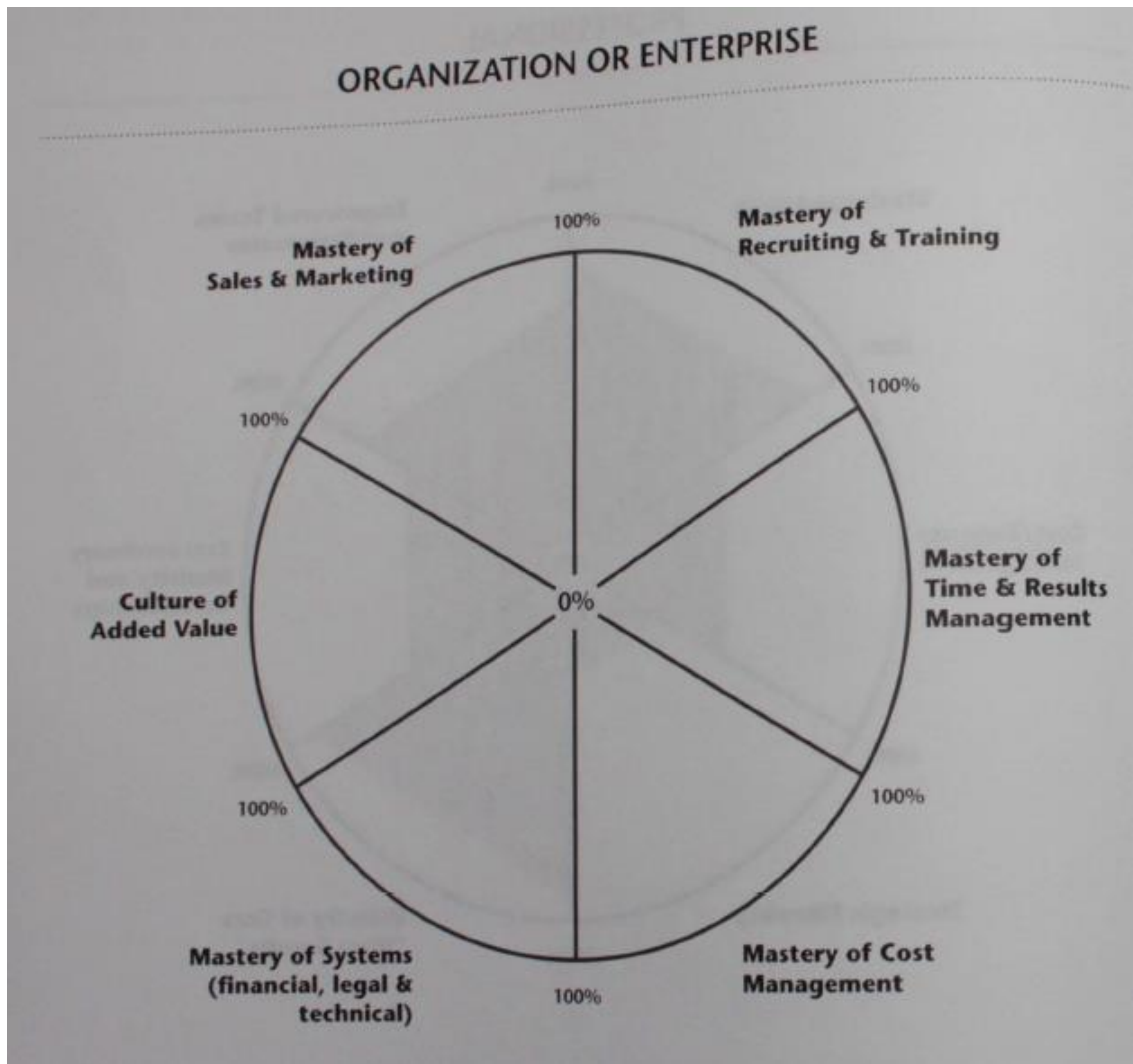
Bạn cần 1 phương cách để làm tròn bánh xe cuộc đời của bạn và tạo ra sự cân bằng trong cuộc sống của bạn để bạn đặt thời gian, năng lượng và tập trung vào tất cả những lĩnh vực quan trọng nhất của bạn, và bạn có thể tạo ra những kết quả bạn thực sự khao khát.

Bây giờ hãy nhìn vào cuộc sống nghề nghiệp của bạn

Bánh xe cuộc đời của tổ chức của bạn



Bạn có thể sử dụng BÁNH XE CUỘC ĐỜI để đo lương và quản lý sức khỏe của doanh nghiệp bạn. Nếu trung tâm của bánh xe thể hiện mức 0% va vòng bên ngoai của nó thể hiện 100% nơi bạn muốn trở thành trong lĩnh vực kinh doanh, bạn hiện tại đang ở vị trí nào?



QUẢN LÝ CUỘC ĐỜI

HỆ THỐNG QUẢN LÝ ĐỈNH CAO CUỘC ĐỜI BẠN

Để thực sự khiến cho cuộc đời bạn vận hành hiệu quả, thứ đầu tiên bạn phải làm là vứt bỏ đi công cụ lập danh sách công việc của bạn và tìm ra một công cụ lập kế

hoạch cuộc đời. Làm thế nào bạn có thể lập kế hoạch công việc, thời gian của mình khi bạn chưa có 1 kế hoạch cho cuộc đời bạn?
Làm thế nào bạn lập kế hoạch cho ngày của bạn nếu bạn không có 1 bằng chứng hay mục đích rõ ràng gì về cái bạn đang lên kế hoạch?

Để quản lý cuộc đời của bạn, bạn cần 1 hệ thống quản lý cuộc đời. Chúng tôi bắt đầu với một niềm tin cốt lõi rằng để quản lý cuộc đời bạn, có những lĩnh vực cụ thể có thể được quản lý. 95% dân số, có 2 lĩnh vực để quản lý đó là nghề nghiệp và cá nhân. Trong từng lĩnh vực này, có những khu vực bạn cần phải liên tục tập trung và cải thiện. Dưới đây là THƯ MỤC SỰ CẢI THIỆN CỦA BẠN!

Thư mục phát triển, cải thiện cá nhân	Thư mục cải thiện nghề nghiệp, chuyên môn của bạn
1.	1.
2.	2.

Những danh mục của sự phát triển

Trong khu vực quản lý cuộc đời, như trong cuộc đời cá nhân hay nghề nghiệp, có những khu vực mà bạn phải tập trung vào để liên tục cải thiện và cho cuộc đời của bạn trở nên thành công nhất có thể. Chúng tôi gọi những khu vực đó là DANH MỤC PHÁT TRIỂN. Dành một ít phút NGAY BÂY GIỜ để kích não về những khu vực trong cuộc sống cá nhân mà bạn phải liên tục cải thiện để trở nên thành công và thỏa mãn.

DANH MỤC PHÁT TRIỂN BẢN THÂN 1.......... 2........... 3..........

4..........

Phần lớn danh mục cá nhân của mọi người rất giống nhau bởi vì chúng ta tất cả đều cần phải chăm sóc cơ thể, các mối quan hệ, tài chính... Ở khía cạnh nghề nghiệp, thì mọi người có xu hướng bị một chút áp đảo. Hãy nhớ, bạn không cần làm điều này một cách hoàn hảo- đây chỉ là cách nhìn đầu tiên của bạn

DANH MỤC CẢI THIỆN TRONG NGHỀ NGHIỆP 1....................................... 2.......................................

Dành một vài phút để kích não về những khu vực trong công ty/tổ chức mà bạn phải liên tục tập trung và cải thiện để được thỏa mãn và thành công. Vì bạn sẽ có xu hướng xử lý những danh mục cải thiện này với những thành viên trong team của bạn, cho nên điều tốt nhất nếu bạn có thể kích não về những danh mục này như là 1 đội hay bạn có thể đưa ra 1 danh sách đề xướng cho đội nhóm của bạn tham khảo qua. Cuối cùng, cho danh mục của tổ chức, tốt nhất thì mỗi một người nào đó sẽ phụ trách cho 1 danh mục riêng. Chỉ cần nhớ 1 nguyên tắc: Nếu nhiều hơn 1 người sở hữu điều gì đó, thì thực tế là không có ai sở hữu nó cả.

DANH MỤC CẢI THIỆN TRONG CÔNG TY 1....................................... 2.......................................

LẬP KẾ HOẠCH DỰ ÁN

Những câu hỏi để yêu cầu trong việc tạo ra và thiết lập kế hoạch RPM

KẾT QUẢ SAU CÙNG CỦA 1 DỰ ÁN

1. **Kết quả sau cùng:** Đích đến sau cùng mà tôi cần đạt được là gì? Kết quả tôi muốn tạo ra là gi?
2. **Mục đích sau cùng:** Tại sao tôi muốn làm điều này? Mục đích sau cùng của việc hoàn thành dự án này là gì? Nó mang lại cho tôi điều gì khi tôi đạt được điều này? Điều này khiến tôi cảm thấy như thế nào?

3. **KẾT QUẢ QUAN TRỌNG:** Những kết quả hay đích đến tôi phải đạt được để tạo ra kết quả sau cùng là gì? Những KẾT QUẢ TRỌNG TÂM của tôi là gì? (Mỗi phần của những KẾT QUẢ TRỌNG TÂM này sẽ trở thành mảng riêng trong RPM của nó)

⇨ **BẮT LẤY: Ý tưởng, mong muốn và nhu cầu**

4. **KÍCH NÃO:** Kết quả, đích đến quan trọng nhất tôi phải tạo ra để hoàn thiện kế hoạch này một cách thành công?

⇨ **TẠO RA: KẾ HẠCH RPM của bạn**

⇨ **NHỮNG MẢNG CHÍNH CỦA 1 DỰ ÁN**

5. **KẾT QUẢ/ĐÍCH ĐẾN:** Kết quả hay mục đích TRỌNG TÂM đầu tiên tôi phải hoàn thành để đạt được KẾT QUẢ SAU CÙNG là gì?
6. **MỤC ĐÍCH:** Tại sao tôi muốn làm điều này? Để hỗ trợ ai hay cái gì? Mục đích thực sự của tôi là gì? Tôi sẽ thực sự đạt được điều gì khi làm việc này (xét về phương diện cảm xúc). Điều đó sẽ khiến tôi cảm thấy như thế nào?
7. **KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG TÁO BẠO – DỒN DẬP:** những kết quả/mục đích quan trọng nhất tôi phải tạo ra để hoàn thành dự án này thành công?
8. Những hành động nào trong số trên là HOÀN TOÀN PHẢI LÀM với tôi? (Đánh dấu sao *** 10% tạo ra 80% sự khác biệt)
9. Mỗi một điều trong số này chiếm của tôi bao nhiêu thời gian? (Sau đó thêm thời gian vào để tìm ra tổng lượng thời gian của toàn bộ các mảng trong RPM)
10. Những hành động nào tôi có thể sử dụng đòn bẩy sang cho người khác?
11. KẾT QUẢ TRỌNG TÂM thứ 2 tôi phải hoàn thành để đạt được mục đích cuối cùng của tôi là gì? (Tiếp tục, điều này sẽ được lấy từ Những kết quả chìa khóa bạn đã tạo ra ở câu hỏi 3)

Lặp lại câu hỏi từ 5-11 cho đến khi bạn tạo ra 1 mảng RPM cho mỗi một KẾT QUẢ TRỌNG TÂM (Bạn có thể gọi nó là KẾT QUẢ CHÌA KHÓA)

⇨ **CAM KẾT: DÀNH THỜI GIAN & GIẢI QUYẾT "NHỮNG ĐIỀU PHẢI LÀM" Của bạn.**

12. Tôi cam kết muốn làm điều này khi nào? Tôi sẽ triển khai những kết quả này vào ngày nào? Tôi muốn cam kết dành bao nhiêu giờ hay phút?

⇨ **LÊN LỊCH TRÌNH: Tưởng tượng và tiên đoán trước những KẾT QUẢ & PHẦN THƯỞNG**

13. Khi nào là thời điểm chính xác tôi sẽ triển khai những mảng KẾT QUẢ hay hành động? (Đầu tiên, lên lịch trình những hoạt động nào cần phải xảy ra ở thời gian cụ thể. Sau đó, lên lịch trình thời gian để triển khai đạt được mục đích đó). Nhớ rằng, bạn phải lên lịch trình trong chương trình kế hoạch ngày của bạn.

⇨ **Hoàn thành, đo lường và CHÚC MỪNG KẾT QUẢ**

14. Tôi đã đạt được kết quả hay mục đích sau cùng của dự án này? Hay, tôi có đang đi đúng tiến độ đạt được mục đích sau cùng của mình?

15. Tôi học được điều gì từ thực hiện dự án này? Tôi đã đạt được điều gì khiến tôi cảm thấy tự hào? (Hãy đảm bảo chúc mừng những chiến thắng của bạn và bắt lấy bất kỳ điểm “đắt giá” nào trong ghi chú hành trình của bạn.

16. Liệu dự án này bây giờ là 1 “ĐƯỜNG TẮT TỚI SỨC MẠNH” mà tôi có thể tận dụng để đạt được những mục tiêu khác?

THE ULTIMATE BUSINESS M

Neecie's Incredible Wedding

Project Planner Example

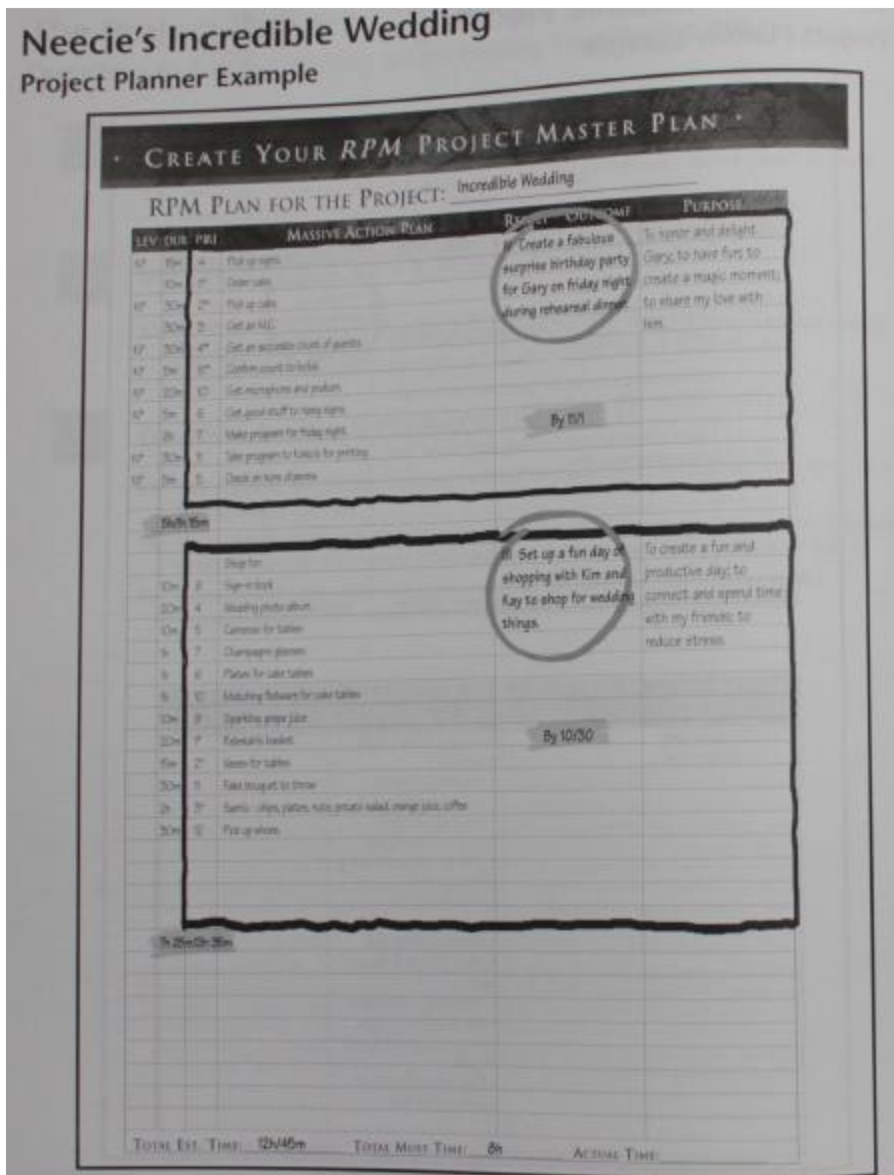
RPM PROJECT PLAN

Project: "Incredible Wedding"

LEV	DUR	PRI	KEY RESULTS	ULTIMATE RESULT	ULTIMATE PURPOSE
	[illegible]	2	Handle enough events in advance so that I'm assured that the weekend will be a smooth, fun-filled success.	Create a wedding of a lifetime that is an incredible experience for Gary and me, and fun for our guests.	A remarkable beginning for an awesome marriage, to express my love for Gary, my family and friends; to have fun
	7h/5m	1*	Have a pleasurable Friday & Saturday evening enjoying guests while details are taken care of by others.		
	[illegible]	3	Set up a fun day of shopping with Kim and Kay to spend time with them while shopping for wedding things.		
	5h	4	Create a fabulous surprise 50th birthday party for Gary on Friday night during rehearsal dinner.		

TOTAL EST. TIME: 36 hr/ 5 m TOTAL MUST TIME: 7 hr/ 5 m ACTUAL TIME: ____

CAPTURE	
COMMUNICATIONS	RESULTS · ACTIONS · PROJECTS
• KP to put out signs	• Take care of parking situation
• Call & confirm band	• Rent 2 vans
	• Have a friday breakfast
	• Have a saturday breakfast
	• Have a saturday lunch
	• Order the direction signs
	• Order the meat trays & pick up saturday at Sam's
	• Pick up donuts friday & saturday
	• Plates for the cake table
	• Match the silver for the cake table
	• Get the caterer for saturday
	• Get the caterer for sunday
	• Find the M.C. for Gary's party for friday
	• Order the mic and podium for the party at the hotel



Neecie's Incredible Wedding

Project Planner Example

Create Your RPM Project Master Plan

RPM Plan for the Project: Incredible Wedding

Massive Action Plan	Result / Outcome	Purpose
Pick up lights Order cake Pick up cake Get an MC Get an accurate count of guests Confirm count to hotel Get microphone and podium [illegible] Make program for friday night Take program to Kinko's for printing [illegible]	Create a fabulous surprise birthday party for Gary on friday night during rehearsal dinner. By 11/1	To honor and delight Gary; to have fun; to create a magic moment; to share my love with him.
Shop for: Sign-in book Wedding photo album Cameras for tables Champagne glasses Plates for cake tables Matching flatware for cake tables Sparkling grape juice [illegible] Vases for tables Fake bouquet to throw Sam's - chips, plates, nuts, potato salad, mango juice, coffee Pick up shoes	Set up a fun day of shopping with Kim and Kay to shop for wedding things. By 10/30	To create a fun and productive day; to connect and spend time with my friends; to reduce stress.

Total Est. Time: 12h/45m Total Must Time: 8h Actual Time:

Neecie's Incredible Wedding

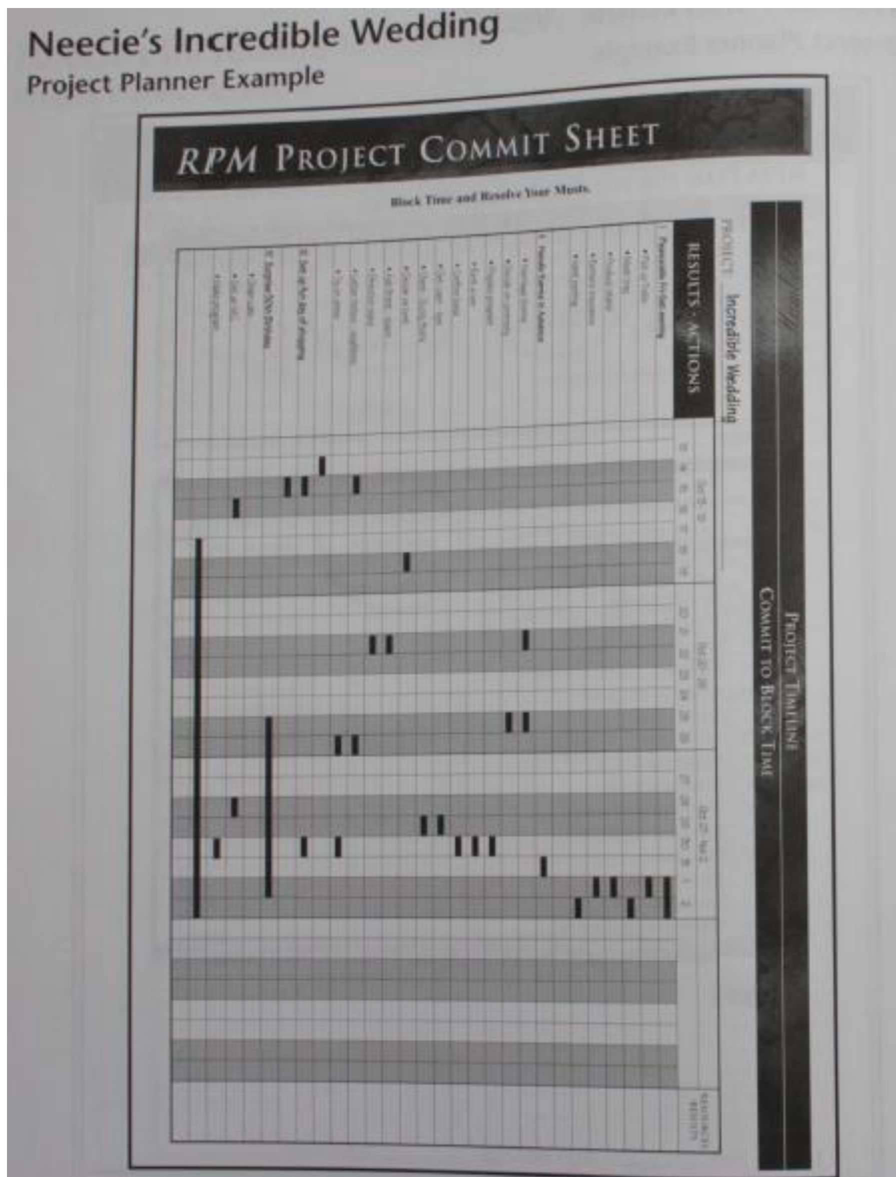
Project Planner Example

· CREATE YOUR *RPM* PROJECT MASTER PLAN ·

RPM PLAN FOR THE PROJECT: Incredible Wedding

LEV	DUR	PRI	MASSIVE ACTION PLAN	RESULT/OUTCOME	PURPOSE
Jan	30m	1*	Donuts for friday AM	Have a pleasurable friday and saturday evening enjoying guests while things are being taken care of by others.	To create a cool, calm, collected and smiling bride; to connect with my friends and family to spread my joy and happiness!
Kag	30m	4	Donuts for saturday AM		
Kag	45m	5	Meat tray - Sam's on saturday AM		
KP	1h	3	Produce stand friday (lettuce, tomatoes, corn)		
Kag	2h	6	Manage valet parking		
Jan	1h	2*	Pick up tables		
KP	20m	7	Call [illegible] insurance about adding party		
				By 11/2	
	7h 5m/1h 30m				
	45m	7	Rent a van	Handle enough events in advance to ensure that the weekend is a smooth, fun-filled success!	To anticipate potential challenges; to create a relaxed enjoyable wedding.
KP	10m	6	Confirm caterer for saturday PM		
KP	10m	4	Confirm photographer & videographer		
	10m	8	Confirm band		
	10m	5	Decide whether to order tent or not		
	10m	20	Send check to Ducky [illegible]		
	20m	11*	Get cash to pay caterer and parkers		
	30m	17	Get cash to tip helpers		
	2h	16	Send invitations to neighborhood		
	2h	18	Send letter to neighbors re noise		
	2h	1*	Get marriage license		
Mick	1h	19	Get video projector	By 10/31	
KP	10m	15	Get direction signs picked up		
Kag	30m	3	Get directions signs put out		
	10m	10	Ask KP to coordinate attendants		
	2h	11	Prepare program for band and dance		
	3h	2*	Decide on ceremony		
	10m	12	Ask Brent to do toast		
	1h	13	Try on my dress		
	10m	14	Call jeweler re inscription on Daryl's ring		
	16h 30m/5h 20m				

TOTAL EST. TIME   TOTAL MUST TIME   ACTUAL TIME


Neecie's Incredible Wedding
Project Planner Example
RPM Project Commit Sheet
Block Time and Resolve Your Musts.
PROJECT Incredible Wedding
RESULTS · ACTIONS
Project Timeline
Commit to Block Time

RPM PROJECT PLAN

Project:

KEY RESULTS | ULTIMATE RESULT | ULTIMATE PURPOSE

TOTAL EST TIME | TOTAL MUST TIME | ACTUAL TIME

CAPTURE

COMMUNICATIONS | RESULTS · ACTIONS · PROJECTS

Create Your *RPM* Project Master Plan

RPM Plan for the Project: ____________________

Lev	Dur	Pri	Massive Action Plan	Result · Outcome	Purpose

Total Est. Time: ________ Total Must Time: ________ Actual Time: ________

PHƯƠNG PHÁP LẬP KẾ HOẠCH SIÊU TỐC (RPM)

6 GIAI ĐOẠN CỦA VIỆC TRIỂN KHAI CHO 1 TỔ CHỨC

1. **Bạn đang liên tục ứng dụng RPM như là 1 hệ thống suy nghĩ. Bạn hỏi và trả lời 3 câu hỏi sau đây liên tục**
   1.1. **Kết quả tôi muốn là gì? Tôi cam kết đạt được kết quả gì?**
   1.2. **Tại sao tôi muốn điều đó? Mục đích của tôi là gì?**

1.3. Tôi cần thực hiện hành động cụ thể nào? Kế hoạch hành động TÁO BẠO – DỒN DẬP của tôi là gì?

2. **Bạn đang liên tục tận dụng quy trình của RPM**
   - **2.1. Bạn đã thiết lập được tầm nhìn và mục đích sau cùng của bạn**
   - **2.2. Bạn đã tạo ra được danh mục phát triển cho cuộc sống cá nhân và sự nghiệp**
   - **2.3. Bạn đang tạo ra và tận dụng những dự án để đạt được các kết quả**
   - **2.4.** Bạn đang liên tục hoàn thành quy trình lên kế hoạch hàng tuần
3. **Tổ chức của bạn đang tận dụng các DANH MỤC PHÁT TRIỂN và đã có những KẾT QUẢ/MỤC TIÊU CỤ THỂ cho quý và cho cả năm**
   - **3.1.** Đội nhóm của bạn đã đặt ra được những kết quả hàng quý, hàng năm dựa trên danh mục phát triển của công ty
   - **3.2.** Các cuộc họp của đội bạn được vận hành và quản lý bởi Danh mục phát triển(cần cải thiện) – để bạn đang liên tục tạo ra sự tiến bộ trong mọi khu vực, khía cạnh của công việc kinh doanh của bạn
   - **3.3.** Đội của bạn đang thực hiện những bản tổng kết hàng quý, hàng năm để đo lường sự tiến bộ và thiết lập ra những cam kết hay mục tiêu mới
4. **Đội ngũ con người trong tổ chức của bạn hiểu và tận dụng hiệu quả hệ thống suy nghĩ RPM**
   - **4.1.** Đội ngũ nhân viên của bạn tập trung vào kết quả và được liên kết với những lý do tại sao họ làm cái họ đang làm
   - **4.2.** Mọi người thường xuyên hỏi nhau để làm rõ ràng ra những kết quả và lý do
5. **Mọi người trong tổ chức hiểu và liên tục tạo ra những mảng RPM để giúp họ đạt được những kết quả mong muốn**
   - **5.1.** Mọi người liên tục hoàn thành các phân đoạn, các mảng RPM và lập kế hoạch để đạt được kết quả
   - **5.2.** Mọi ngừoi đang sử dụng các báo cáo để kiểm tra tiến độ tăng trưởng trong từng tuần

6. **Con người trong tổ chức của bạn tạo ra và tận dụng những dự án RPM để đạt được kết quả**
   6.1. Đội nhóm của bạn hiểu và tận dùng quy trình dự án của nhóm
   6.2. Đội của bạn tạo ra và tận dùng những dự án ở mức độ văn phòng
   6.3. Mọi người đang bắt đầu dùng quy trình của RPM trong cuộc sống cá nhân hay sự nghiệp của họ.

PHƯƠNG PHÁP LẬP KẾ HOẠCH SIÊU TỐC

3 BƯỚC HÀNH ĐỘNG ĐỂ KIỂM SOÁT NGAY LẬP TỨC THỜI GIAN, CUỘC ĐỜI VÀ CÔNG VIỆC KINH DOANH CỦA BẠN

QUYẾT ĐỊNH HÀNH ĐỘNG	THỜI GIAN	ĐÒN BẨY/ĐỘNG LỰC	NGUỒN LỰC

5 CHÌA KHÓA DẪN ĐẾN GIÀU CÓ & HẠNH PHÚC

Để thay đổi doanh nghiệp của bạn trong dài hạn và đạt được những kết quả tối ưu, hãy cam kết nuôi dưỡng 5 kỹ năng dưới đây

1. **NÂNG CAO TIÊU CHUẨN CỦA BẠN**

Hãy chuyển đổi tất cả "nên" thành "phải" và vây xung quanh bạn với những người luôn thách thức và thúc đẩy bạn tiến lên

2. **THAY ĐỔI NHỮNG NIỀM TIN GIỚI HẠN CỦA BẠN**

Khi bạn tin tưởng điều gì là không thể, bạn chỉ nhìn thấy những thứ đang ngăn cản bạn. Nhưng khi bạn bắt đầu tin tưởng điều gì đó sẽ xảy ra, bạn nhận thức được những khả năng mới, cơ hội mới và rất nhiều cảnh cửa mở ra trước mặt bạn.

3. **MÔ HÌNH HÓA NHỮNG MÔ HÌNH HIỆU QUẢ**

Bạn không phải tự tạo ra chiếc bánh xe cuộc đời của mình. Tìm ai đó đã đạt được điều bạn muốn và mô hình hóa thành công của họ.

4. **TĂNG CƯỜNG ĐỘ CỦA BẠN**

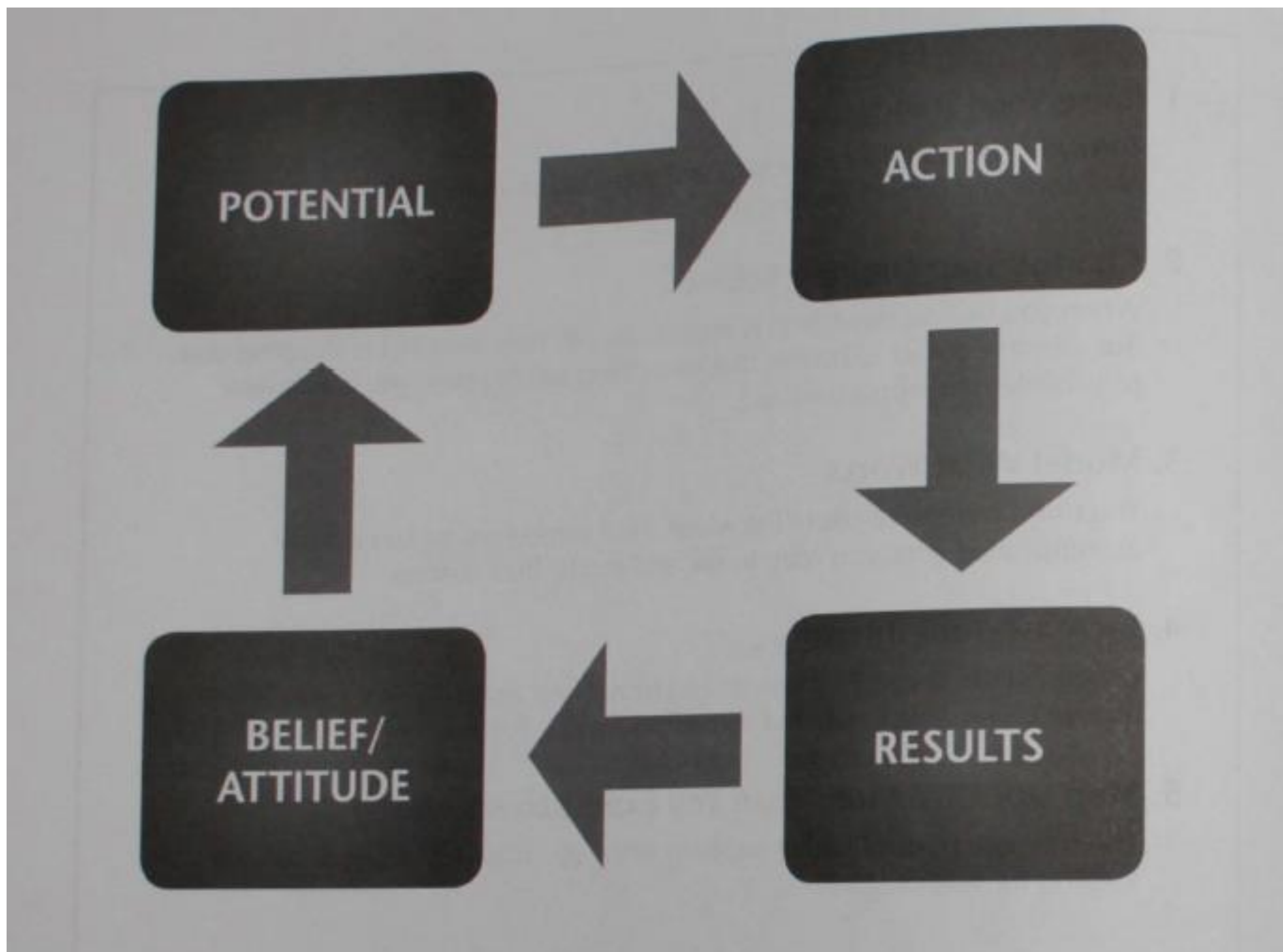
Sử dụng bất kỳ điều gì đến với bạn và biến nó thành 1 tài sản. Tìm cách để tiến về phía trước bất kể điều gì xảy ra, và cam kết khiến điều đó xảy ra.

5. **HÃY CHỦ ĐỘNG ĐI TRƯỚC 1 BƯỚC! CHO**

NHIỀU HƠN CÁI MÀ BẠN KỲ VỌNG ĐƯỢC NHẬN

Sự lột xác sau cùng xảy ra khi bạn ngừng cố gắng, nỗ lực để "ĐƯỢC" một cái gì đó và bắt đầu tìm kiếm những cách để cho đi.

VÒNG QUAY THÀNH CÔNG



7 BƯỚC ĐỂ LÀM CHỦ KINH DOANH

Định hướng đội nhóm và mang công việc kinh doanh của bạn đến một tầm cao hoàn toàn mới.

1. Nhập tâm và đặt bản thân vào đúng trạng thái

Hãy kết nối, gắn chặt những điều tốt đẹp đang tồn tại trong tổ chức hiện tại vào mỗi một cá nhân. Hãy nghĩ về đội nhóm của bạn và điều họ thực sự cần từ bạn.

2. Thừa nhận và nhìn nhận lại một lần nữa đội nhóm của bạn

Hãy cảm ơn đội nhóm của bạn một cách chân thành cho bất kỳ điều gì họ đã cùng bạn kiến tạo nên tổ chức như hiện tại. Thừa nhận rằng thành công được tạo dựng từ trước đến nay và cách mà mỗi một cá nhân họ đã cống hiến cho nó. Hãy nhớ, bạn không thể xây doanh nghiệp của bạn lên từ THẤT BẠI; bạn chỉ có thể xây lên từ THÀNH CÔNG.

3. Hãy lôi cuốn đội nhóm của bạn vào quá trình

Hãy để đội nhóm của bạn nghiên cứu chi tiết về một vài thứ. Hãy để họ giúp bạn nhận diện điều gì đang diễn ra tốt và những thử thách là gì. Hãy dẫn dắt họ qua quá trình này và giúp họ phát hiện ra những mẫu thức cốt lõi của công việc kinh doanh hiện tại của bạn và điều cần phải thay đổi. Hãy nhớ, sẽ mạnh mẽ hơn nếu họ phát hiện ra những thứ bằng chính bản thân họ hơn là chính bạn nói với họ.

4. Tạo ra 1 hệ quy chiếu để thay đổi

4.1. Dạy họ triết lý về nguồn lực và KHẢ NĂNG XOAY XỞ TÌNH HUỐNG (Resourcefulness). Luôn luôn có 1 con đường để tìm ra nguồn lực nếu bạn có đủ tài xoay xở, tháo vát xoay chuyển tình huống.

4.2. Nhắc nhở đội nhóm của bạn về mô hình vấn đề/giải pháp/thay đổi: Tất nhiên khi chúng ta thay đổi, sẽ tạo ra vấn đề - giống như một vận đông viên tenis khi vừa mới thực hành theo 1 huấn luyện viên hay chế độ mới sẽ có cảm giác như là mình đang làm tệ hơn trước khi họ bắt đầu tiến bộ. Thừa nhận điều đó ngay từ giai đoạn ban đầu, nó có thể sẽ làm chậm mọi thứ lại.

5. Hãy dẫn dắt bằng ví dụ: hãy đi đầu và trở nên thực tế

Nhận lãnh và chia sẻ những lỗi lầm của bạn và những trách nhiệm sau cùng của bạn ở trong mọi việc.

6. Hãy xử lý các vấn đề của mỗi cá nhân mọi người trong công ty

Nếu có bất kỳ người nào trong đội nhóm của bạn không thực sự phù hợp hoặc người đang tạo ra thách thức, cản trở, hãy dành thời gian để tư vấn đặc biệt cho họ và theo dõi và đo lường kết quả của việc tư vấn. Nếu đó là vấn đề bản năng thì bạn có thể cần thay đổi. Hãy nhớ về câu chuyện của chú ếch và con bò cạp. Không bao giờ có chỗ cho 1 con bò cạp trong sự nghiệp kinh doanh của bạn!

Tất nhiên, một cách tổng quan, tốt nhất nên khen ngợi trước mọi người và chỉnh sửa một cách riêng tư.

7. **Tập trung đội nhóm của bạn vào những mục đích quan trọng nhất** Tập trung tất cả mọi người vào những mục đích chính tạo ra những sự thay đổi lớn nhất trong công việc kinh doanh trong năm hiện tại. Đảm bảo rằng mục đích của bạn phải smart: Specific- rõ ràng, Measurable – đo lường được, antionable- hành động cụ thể, relevant – phù hợp và timely- có khung thời gian hợp lý.

CHÌA KHÓA:
Một điều rất quan trọng là bạn phải giao tiếp với niềm đam mê và sự chân thành những sự biết ơn của bạn, hào khí của bạn và quyết tâm của bạn để đưa công ty lên một tầm cao mới. Hãy nhớ, có sự khác biệt lớn giữa 1 người diễn giả và 1 người giao tiếp và ảnh hưởng. Mọi người sẽ lắng nghe cảm xúc của bạn và sự chân thành của bạn hơn là nghe những từ ngữ mà bạn nói

SÁP NHẬP : THIẾT LẬP BẢN THÂN ĐẾN THÀNH CÔNG

1. Đâu là 5 hành động/quyết định mà bạn cam kết làm để triển khai công việc kinh doanh của mình trong 90-120 ngày tới? Giá trị mà mỗi quyết định đó mang lại cho công việc kinh doanh của bạn là gì?
2. Viết xuống 5 sự khai ngộ lớn nhất bạn đã có khi sử dụng công thức này. Điều gì khiến bạn cười? Điều gì đã chạm được vào trái tim bạn? Điều gì đã khiến bạn xúc động hay khiến bạn nghĩ về cuộc đời hay công việc kinh doanh của bạn theo 1 cách mới?
3. Bạn đã ở đâu xét về mức độ suy nghĩ về kinh doanh khi bạn bắt đầu chương trình này?
4. Bạn cảm thấy như thế nào về công việc kinh doanh của mình ngay bây giờ, sau khi tham gia chương trình LÀM CHỦ KINH DOANH này?
5. Trải nghiệm với chương trình này nó có ý nghĩa như thế nào đối với bạn? Bạn đã nhận được những gì từ chương trình này và bạn sẽ làm điều gì với

no? Bạn cam kết làm những điều gì như là một kết quả của việc thực hành theo chương trình này? Tại sao nó là một điều "PHẢI LÀM" đối với bạn để bạn theo đuổi đến cùng?